

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Lagarde
groep

Uw doel dichterbij



Lagard



Blankes



Entris



Escron



Excellis



COVERSTORY

LAGARDE GROEP SCHETST

BEVEILIGING ALS INTEGRAAL GEHEEL

ALLES WORDT ANDERS IN DE
CIRCULAIRE ECONOMIE

FORUM CIRCULAIR BOUWEN
VAN BEZIT NAAR GEBRUIK



Actief in Vastgoed.

ActiVast Bedrijfshuisvesting bemiddelt in de regio Vallei en Rijn maar ook landelijk. Voor opdrachtgevers met de meest uiteenlopende huisvestingsbehoeften.

Van winkel- tot kantoorruimte. Van bedrijfsruimte tot beleggingsobject.

Wij zijn u graag van dienst bij o.a.:

- Verhuur
- Verkoop
- Aanhuur
- Aankoop
- Nieuwbouw
- Vastgoedbeheer
- Taxaties

**OOK UW BEDRIJFSPAND
VERHUUREN OF VERKOPEN?
NEEM CONTACT MET ONS OP.**

www.activast.nl

Bonnetstraat 1a | 6718 XN Ede | 0318 75 11 88 | info@activast.nl



WIE BEGINT?

Een goede vriend van mij werkt aan een project in India. De bedoeling is de kwaliteit van het water van een grote rivier te verbeteren en economisch gewin te halen uit zandwinning. Hiervoor kon hij terugvallen op ervaring uit Nederland. Wij weten heel goed hoe we zand kunnen winnen en vervolgens benutten voor het bouwen van huizen. Niet voor niets staan wij internationaal bekend als waterbouwers. Voor ons heel normaal inmiddels, maar voor de Indiërs was het nieuw: waarde toevoegen aan grondstoffen als rivierzand.

Maar het project ligt voorlopig stil. Er moet een grote hindernis worden genomen: de hele rivier ligt vol met plastic. De rivier wordt gebruikt als stortplaats. Mensen zijn zich niet bewust van wat ze aanrichten. Ze zien niet eens in dat de vervuiling van de rivier een probleem is. Er moet dus heel veel worden gewonnen om de rivier weer te herstellen. Behalve dat het een immense opgave zal zijn de rivier schoon te krijgen, is het nog veel moeilijker het gedrag van bewoners te veranderen. Zij zullen moeten gaan inzien dat afval niet in de rivier thuis hoort omdat het schade aanricht

aan het milieu, de waterkwaliteit, het ecosysteem.

Ook in Nederland produceren we veel meer afval. Sinds ik mijn afval scheid, beseft ik hoeveel plastic wij gebruiken. Ik moet er niet aan denken dat dit in het water terecht komt.

CIRCULAIR BOUWEN

Maar we produceren veel meer afval. Dit besepte ik tijdens het ronde tafel gesprek over circulair bouwen dat Vallei Business enkele weken geleden organiseerde. We benutten grondstoffen zonder na te denken over hergebruik. Grondstoffen niet onuitputtelijk zijn, dus zullen we slimmer moeten worden in het bouwen van huizen en wegen. Vraag is alleen wie er mee begint. De huizenkoper is zeker vandaag de dag alleen bezig met de prijs. Hij is blij als hij überhaupt een betaalbaar huis kan vinden. Grondprijzen zijn nog steeds zo hoog, dat bouwers en ontwikkelaars weinig marge hebben om te investeren in andere materialen. Want voorlopig kost circulair bouwen geld. Net als in India zal bij ons ook de grootste opgave zijn om het gedrag van mensen te veranderen. Daar ligt vaak het grootste probleem in veranderingsprocessen.

VOOROP LOPEN

We zullen het moeten hebben van bedrijven die het lef hebben om voorop te lopen. Convez uit Ede is een van die bedrijven. Directeur Marc Witbreuk deed mee aan het gesprek. Hij levert een kleine bijdrage aan minder milieubelasting. Lees maar hoe hij dat doet. We zoeken meer bedrijven die hun verhaal willen vertellen over circulair ondernemen. Wilt u uw ervaring delen met andere ondernemers, laat het ons weten. Wij willen hier graag aandacht aan besteden.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl

Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
Mei 2018, editie 2

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, Postbus 6684,
6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée, Baart Koster,
Aart van der Haagen, Marlies Dinjens

FOTOGRAFIE
Joost Franken,
Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met een looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

Abonnees ontvangen
6 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op
www.valleibusiness.nl, 12x per jaar
de digitale nieuwsbrief, korting op
lezersaanbiedingen Vallei Business,
gratis opname bedrijvengids en
vacatureservice.

ISSN: 2543-3253

- 4 Lagarde Groep: Zwakke schakels uitbannen
- 8 FOV: Circulaire economie thema bij BOV
- 11 Innovatie Fonds Rabobank helpt startups

Circulair ondernemen

- 12 'FoodValley Ondernemend Circulair' verduurzaamt en versterkt de regio
- 16 Forum circulair bouwen: Van bezit naar gebruik
- 22 Werkconferentie circulaire bouw & demontage: Leren en waarde creëren
- 24 Alles wordt anders in de circulaire economie
- 26 Shared value creation leidt tot wintgevendheid en groei

- 29 Column De Hooilanden / Column De Vries & Partners
- 32 Bedrijven en onderzoeksinstituten versterken elkaar op Wageningen Campus
- 35 VNO-NCW: 'Regionale benadering bedrijventerreinenlocaties hard nodig'

MVO

- 36 Ons Bedrijf: Hier worden talenten benut
- 37 Rabobank Vallei en Rijn presenteert met trots maatschappelijk jaarverslag 2017
- 39 Caprilli: Re-integratie en ziektepreventie met behulp van paarden!

- 42 Allrobots: Robots bij de receptie of in het verzorgingshuis
- 45 Column Beenen Industrial Automation / ICT Awards voor de FoodValley regio
- 46 Iedere dag is anders bij BDG Beveiliging
- 52 PBM Partner levert support bij bedrijfskleding
- 53 Mareba: Administratieve ondersteuning werkt mkb-breed
- 54 Easy Systems: Overstappen naar digitale inkoop- en factuurverwerking kan snel en efficiënt
- 58 Motion Content Company: 'Midden in verhaal beginnen'
- 61 Column Lagarde Groep
- 62 Claxion stelt transparantie en zekerheid voorop
- 64 Mereveld Utrecht: Sfeer die inspireert
- 67 Column Hermonde
- 68 Recensie Fizzy
- 70 Toplocaties
- 73 Column Movi Performance Gym
- 75 Column Oxonia



12

'Ja, Veenendaal trekt als gemeente de kar'



16

'De wereldbevolking groeit te hard'

32

'Startups brengen vernieuwing'



36

'Wij gaan voor meer zelfvertrouwen'



5



39

Veel mensen lopen met spanning en stress en weten niet goed hoe daar vanaf te komen



42

'Zonder de industrialisering hadden wij nooit smartphones gehad'



58

'Wij sturen liever aan op het creëren van een gevoel'



6

LAGARDE GROEP SCHETST BEVEILIGING ALS INTEGRAAL GEHEEL ZWAKKE SCHAKELS UITBANNEN

De snel veranderende wereld, aangewakkerd door 'the internet of things', werpt telkens nieuwe risico's voor bedrijven op en die zitten veelal in een onverwachte hoek. Lagarde Groep benadrukt dat je je daartegen alleen kunt wapenen door op alle fronten je beveiliging op orde te hebben en de verschillende onderdelen samen te smeden tot een integraal geheel.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

The internet of things brengt het bedrijfsleven veel, ook in de zin van beveiliging, maar maakt ondernemingen kwetsbaarder dan zij zelf inschatten. "Kijk maar naar de recente DDOS-aanvallen, die gebruik maken van de rekencapaciteit van cameraobservatiesystemen, door daarop in te breken," zegt Wim de Graaf, salesmanager bij Entris, het bedrijf binnen Lagarde Groep dat zich met ICT-security bezighoudt. "In het verleden kon je een netwerk als een kasteel met wachttorens beschouwen, waarbij de grenzen goed bewaakt werden. Nu zie je dat kennis en data overall binnenkomen en naar buiten gaan, alleen al door medewerkers die met hun laptop in- en uitlopen. Je dient dus in kaart te brengen en te beheren wie zich waar bevindt

en wanneer toegang krijgt tot welke gegevens. Bedrijven die veel verschillende softwarepakketten gebruiken verliezen al gauw het overzicht over welke mensen waarmee werken. Wanneer iemand ontslag neemt of krijgt, worden dan alle wachtwoorden geblokkeerd? Je kunt per persoon een profiel met een toegangspas aanmaken en dat precies inregelen. Trouwens, wie zorgt ervoor dat al die software tijdig updates ondergaat, om actueel te blijven op het gebied van beveiliging? Dat moet je centraal beheren."

PATRONEN EN AFWIJKINGEN

"Goed ingerichte toegangscontrole is van essentieel belang en veelomvattend," stelt collega Arnold Versteeg, salesmanager bij

Lagarde en gespecialiseerd in fysieke en elektronische beveiliging. "Dat doe je via een intelligente koppeling tussen je ICT-omgeving en cameraobservatie, met een gedegen analyse van data die op één plek ontsloten wordt, waarbij de verantwoordelijke over een 'dashboard' beschikt. Daarmee registreer je niet alleen wie het pand verlaat of betreedt, maar kun je ook patronen vastleggen en afwijkingen daarin signaleren, met herkenning van unieke personen. Als voorbeeld van specifiek gedrag noem ik maar even het ongeoorloofd gebruiken van camera's in een sauna. Dat komt sneller aan de oppervlakte als je weet wie wanneer inlogt. Denk ook aan incidenten in de zorg. Sta je 's nachts als medewerker alleen en



heeft een afschrikkende werking. Een opkomende bedreiging voor bedrijven betreft het gebruik van drones om te inspecteren welke waardevolle data en spullen je waar precies hebt liggen en hoe je beveiliging geregeld is. Ze kunnen zelfs op je wifi inbreken.”

END-TO-END-SECURITY

De beveiligingsmaterie wordt door the internet of things steeds complexer en zal ondernemers gauw boven het hoofd groeien. Lagarde Groep concentreert zich op alle disciplines, die in een volstrekt veilige omgeving niet zonder elkaar kunnen: telefonie, ICT, camera's, toegangscontrole en alarmsystemen. “Dan praat je over end-to-end-security, dat wil zeggen alles aan elkaar koppelen en zo inregelen dat er geen zwakke schakels meer bestaan,” licht De Graaf toe. “Wil je het goed doen, dan moet je naar een totale integratie van alle elementen toe. Wanneer wij voor een opdrachtgever aan de slag gaan om zo'n allesomvattende beveiliging op te zetten, beginnen we met een checklist op techniek en daarna lichten we op eenzelfde manier de organisatie door. Op basis van onze bevindingen ten aanzien van de situatie en de risico's stellen we een compleet security-plan op.” Versteeg: “Beveiliging betekent enerzijds proactief en anderzijds reactief bezig zijn. Onder die laatste noemer valt bijvoorbeeld het vermogen om de aanleiding tot ongewenste gebeurtenissen terug te halen, om dingen te reconstrueren. Daarna tref je maatregelen om ze in de toekomst te voorkomen. Als Lagarde Groep hebben wij met onze vijf bedrijven alle kennis in huis van de verschillende disciplines, maar vooral ook van de essentiële integratie daarvan.”

www.lagardegroep.nl

gaat de bel op het moment dat je net met een patiënt bezig bent, wat doe je dan, als je met één druk op de knop de deur op afstand kunt openen? Zo'n dilemma, met alle gevaren van dien, wend je af door je toegangscontrole goed te regelen. Personen die binnen mogen beschikken over een tag, eventueel gekoppeld aan bepaalde tijdzones en aan bepaalde ruimten. Ook hier geldt dat je overzicht moet hebben. Dan weet je altijd wie er in het pand rondloopt, wat ook relevant is in het kader van onder meer brandveiligheid. In de beveiliging gaan we steeds meer toe naar het voorspellen van mogelijke incidenten, bijvoorbeeld door bewakingscamera's met deep learning te combineren. Dan kun je op basis van ervaring vooraf actie ondernemen.”

APPS BLOKKEREN

De salesmanagers van Lagarde en Entris geven nog wat andere voorbeelden die risico's blootleggen. Fysieke beveiliging, ingebed in een ICT-omgeving vormt een cruciale factor in de voedingsmiddelenindustrie. “Wanneer een vrachtwagen uitrijdt en niet alle veiligheidsprocedures opgevolgd zijn, kan het zomaar zijn dat de klant de lading afkeurt en het transport terugstuurt, wat in veel gevallen zal betekenen dat je de inhoud moet weggooien,” zegt De Graaf. “Je dient dus alles te borgen en traceerbaar te maken. Bij scholen, die de verantwoordelijkheid dragen over alle leerlingen die zich binnen de muren begeven, wil je weten wat de jongeren uitvoeren. Bezoeken ze 'foute' websites, maken ze stiekem foto's op het toilet of van de antwoorden bij tentamens? Naast het afschermen van wifi kun je zelfs apps op de telefoons blokkeren. De toepassing hiervan in combinatie met camerasystemen

hangt natuurlijk samen met de policy van de school, waarbij ouders moeten tekenen om toestemming te geven.”

INZAGE IN BEDRIJFSGEHEIMEN

“Het verbaast mij soms hoe makkelijk bedrijven onbewust gelegenheid scheppen voor mensen om binnen te lopen,” zegt Versteeg. “Dan denk je misschien in eerste instantie aan iemand die laptops en andere waardevolle spullen weghaalt op het moment dat iedereen zit te lunchen, maar het gaat soms nog veel verder: dat iemand zich uitgeeft voor een adviseur van de directeur, dagenlang binnen zit te werken en zichzelf inzage verschaft in allerlei bedrijfsgeheimen. Zo liggen in een kennisomgeving als Wageningen University & Research liggen allerlei diefstalgevoelige patenten. Sommige kwaadwillenden stellen brutaalweg allerlei vragen aan medewerkers om hen informatie te ontfutselen. Naast het regelen van een gepersonaliseerde toegangscontrole, gekoppeld aan bepaalde ruimten, helpt het ook om mensen gewoon aan te spreken; dat



CIRCULAIRE ECONOMIE THEMA BIJ BEDRIJVENKRING ONDERNEMEND VEENENDAAL

Dat Circulair Ondernemen ten eerste niet moeilijk hoeft te zijn en ten tweede veel kan opleveren, werd onlangs in Veenendaal duidelijk gemaakt. Zowel leden als niet-leden van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) waren aanwezig bij de themabijeenkomst van de BOV Business School, een gezamenlijk initiatief van gemeente Veenendaal en BOV.

FOTO: JAN-FOTOGRAFIE

Keynote spreker Christian Lorist van VNO-NCW liet zien dat we ieder jaar sneller de grondstoffen opgebruiken die de aarde opbrengt, waardoor we in 2030 maar liefst vier aardes zouden moeten hebben. "Maar we hebben er maar één! Dus moeten we vier keer zo efficiënt omgaan met onze grondstoffen." Als succesvolle voorbeelden noemde Lorist de twee meest gerecyclede producten, namelijk aluminium (95%) en papier (87%). "Kijk ook naar je reststoffen, want dat zijn weer grondstoffen voor anderen", zo hield hij zijn publiek voor. Aan de hand van vijf businessmodellen schetste Lorist de mogelijkheden voor ondernemers, zoals het verlengen van de levensduur van producten of het bieden van 'product as a service'.

VEENENDAALSE VOORBEELDEN

Hierna vertelden drie Veenendaalse ondernemers hoe zij zelf inhoud geven aan Circulair Ondernemen. Kees Boot van het gelijknamige ingenieursbureau heeft via een convenant met 12 sloopbedrijven een marktplaats voor sloopgrondstoffen kunnen inrichten. Ton Ezendam verwerkte in 2017 ruim 15.000 kilo afgedankte pc's en wist ruim 5.000 kilo hiervan weer op te knappen voor hergebruik. Aldert van der Kooij haalt eiwitten en mineralen uit waterplanten, die voor waterschappen een ware plaag zijn. Ook hielp hij een steenfabriek om bakstenen van afvalmateriaal te maken. "Hou je businesscase in gedachten, denk buiten gebaande paden, werk samen met complementaire partners en gebruik zowel duurzame energie als subsidies", zo luiden de aanbevelingen. "En maak het niet te moeilijk: begin gewoon ergens."

DOE 2018 EN CIRCULAR ECONOMY CHALLENGE

Rob Stoffer kondigde hierna aan dat op 20 november weer het Duurzaam Ondernemen Event zal plaatsvinden in de Basiliek. Eerder al, namelijk op 31 mei, vindt de kick-off plaats van de Rabobank Circular Economy (CE) Challenge, zo vertelde Commercieel directeur Martine Martens. De Rabobank zoekt samen met KPMG

en MVO Nederland bedrijven, scholen, instellingen en overheden in deze regio, die geholpen willen worden om van een plan naar actie te gaan. Wie hier serieus tijd en een eigen bijdrage in wil investeren, kan voor meer informatie en aanmelden contact opnemen met marco.van.de.lagemaat@rabobank.nl. Ook niet-Rabobank klanten zijn van harte welkom.



Martine Martens (Rabobank) bij de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal

100 JAAR WUR

Dit jaar viert WUR hun jubileumjaar vanwege het 100-jarig bestaan. Binnen de thema's Life, Food en Earth vinden allerlei activiteiten plaats waarin wetenschap, kunst, sport en business worden samengebracht.

Voor een overzicht:

<https://www.wur.nl/nl/Over-Wageningen/100years/Programma-2.htm>



COMPANY DAY: FUTURE PERSPECTIVE

Op 27 september vindt de Company Day plaats bij de WUR in het gebouw Orion. De Company Day biedt de gelegenheid om kennis te maken met zes state-of-the-art-onderwerpen en geeft een inspirerende kijk op nieuwe technologieën en de mogelijke toepassingen en impact daarvan. Met het programma op deze dag krijgen start-ups, het mkb, grotere bedrijven, beleidsmakers en andere stakeholders een mooie kans om de contacten met WUR en andere innovatiestakeholders te verkennen en te versterken. Lezingen, demo's, workshops en dialogen geven u een idee van de rol die deze thema's kunnen spelen voor uw innovatie-agenda.

Meer informatie: www.wur.nl

BEDRIJFSLEVEN STAPT IN WORLD FOOD CENTER

De ontwikkelingen bij het World Food Center in Ede zijn in een stroomversnelling gekomen. De ontwerper van de WFC Experience, het Amerikaanse BRC Imagination Arts, heeft officieel opdracht gekregen voor de nadere concretisering en uitwerking van het 'Masterplan Experience'. Het Masterplan Experience moet in september 2018 worden opgeleverd, met het oog op een geplande opening van het WFC in 2021. Tegelijkertijd hebben de eerste bedrijven zich contractueel, via een zogeheten Letter of Commitment, verbonden aan de realisatie van deze experience. Zij nemen actief deel in de werkgroep die aan het Masterplan werkt. De komende periode zullen de bedrijven samen met WFC Development inhoudelijke ideeën ontwikkelen voor het WFC en nader uitwerken hoe het partnership vorm krijgt. Het partnership kan een financiële bijdrage van de onderneming inhouden, dan wel een andere passende bijdrage binnen de businesscase. Bedrijven die geïnteresseerd zijn om mee te doen met het WFC, in welke vorm dan ook, worden van harte aangemoedigd te reageren en zich te melden bij WFC Development in Ede.

WFC EXPERIENCE

De WFC Experience biedt consumenten en bedrijven pakkende en



prikkelende ontmoetingen met alle facetten van voedsel en voedselproductie en toont alle aspecten van de voedselketen met aandacht voor gezondheid, ondervoeding, duurzaamheid en voedselzekerheid voor de groeiende wereldbevolking. Het Experience Center zal jaarlijks goed zijn voor circa 350.000 bezoekers uit alle lagen van de bevolking, waarbij kinderen en jeugd een belangrijke doelgroep vormen.

Voor informatie, e-mail: info@wfc.nl.

NETWERKEN IN HET KWADRAAT TIJDENS BIGDAY FOODVALLEY REGIO

150 professionals en honderden mbo-studenten van ROC A12Technova en Aeres MBO ontmoetten elkaar tijdens Bigday in regio FoodValley op woensdag 18 april. Voorafgaand leerden de studenten netwerken en het belang daarvan. Ze volgden workshops, zochten kansen in elkaars netwerk en bezochten werkgevers voor een netwerkgesprek. Vele werkgevers openden hun deuren voor de studenten en ontvingen het predicaatbord 'Fantastisch FoodValleybedrijf voor jongeren'.



CAMPUS CONNECT CAFÉ

Alle ondernemende agri-food professionals die werken aan innovatie, kennis delen en geïnteresseerd zijn in de markten van morgen zijn van harte welkom bij Campus Connect, het Science & Innovatiecafé van Wageningen Campus. Ieder café heeft een inhoudelijk thema. De wetenschapper geeft inzicht in de laatste stand van zaken en een doorkijkje naar de toekomst, er is een bijdrage uit het bedrijfsleven en ook de agrifood startups zijn aanwezig. De leden van de aangesloten bedrijvenkringen worden hierover binnenkort geïnformeerd.

Meer informatie: www.wur.nl



Heeft u alle lijntjes in beeld?

WhatsApp, Messenger, e-mail en telefoon. Op een drukke dag meerdere telefoongesprekken en berichten tegelijkertijd. Hoe zorgt u voor effectieve klantcommunicatie? Met de juiste persoon? Zet mens en technologie effectiever in en maak samen met ons uw organisatie beter bereikbaar.

DOWNLOAD E-BOOK
[LAGARDE.NL/BETERBEREIKBAAR](https://www.lagarde.nl/beterbereikbaar)

Lagarde

Voorthuizerstraat 69C
3881 SC Putten
Telefoon (0341) 37 57 57
www.lagarde.nl

Lagarde B.V. is onderdeel van

NIEUWE IMPULS VOOR VERNIEUWING IN REGIO FOODVALLEY

INNOVATIE FONDS

RABOBANK HELPT STARTUPS

Rabobank lanceert een financieringsoplossing om startups al in hun opstartfase financieel te ondersteunen: het Innovatie Fonds Rabobank (IFR). Startende ondernemers kunnen al in de fase van ideevorming in aanmerking komen voor een achtergestelde innovatie lening (AIL). In deze fase kunnen ze doorgaans nog geen lening krijgen, omdat ze nog geen bewezen resultaat en onvoldoende cashflow hebben. Rabobank reserveert landelijk per jaar € 20 miljoen voor dit fonds om innovatie en duurzaamheid te stimuleren. 'Innovatie in onze FoodValley kunnen we ook op deze manier een boost geven.'

STIMULEREN INNOVATIEKRACHT REGIO FOODVALLEY

Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn is een van de commissieleden die de aanvragen voor start-ups in Midden-Nederland beoordeelt. "In deze regio FoodValley is een enorme innovatiekracht aanwezig. Vanuit ons coöperatieve gedachtegoed van het stimuleren van zelfredzaamheid past deze achtergestelde innovatielening uitstekend. Zo willen we jaarlijks met het IFR een paar honderd startups in ons land toegang tot kapitaal geven. We hebben criteria die passen bij onze missie Growing a better world together."

De startups moeten namelijk gericht zijn op:

- Circulaire economie: zoals hergebruik van grondstoffen en onderdelen;
- Food: vernieuwende toepassingen in de voedselindustrie zoals smart logistics
- Renewables: slimme technologie voor hernieuwbare, recyclebare of herwinbare energiebronnen
- Vitality: duurzame oplossingen binnen de zorgsector, waaronder de toepassing van medicaltech of de ontwikkeling van biopharmaceuticals

GROEI- EN INNOVATIEDESK TECKLE

"Rabobank wil ondernemers gedurende hun gehele levenscyclus toegang bieden tot kapitaal, netwerken, kennis en advies. Dat doen

we naast deze achtergestelde innovatielening ook met ons Teckle-team. Dit is de groei- en innovatiedesk met gespecialiseerde accountmanagers die ondernemers helpen bij het vermarkten van hun innovatieve product of dienst", zegt De Kleijne. Ze vervolgt: "Dat doen we dus óók al in de hele vroege levensfase, waarin nog sprake is van bijvoorbeeld het maken van een ontwerp of productontwikkeling, het regelen van intellectueel eigendomsrechten, het uitvoeren van marktonderzoek of het vinden van partners voor distributie."

AANVRAAG EN BEOORDELING

Vanuit het IFR verstrekt Rabobank achtergestelde leningen tussen € 25.000 en € 150.000 aan bv's. Bijzonder aan deze leningen is dat de ondernemer geen zekerheden hoeft te geven. De eerste twee jaar van de lening zijn aflossingsvrij. Daarna lost de ondernemer jaarlijks een vast bedrag af. Na 7 jaar resteert nog de helft van het geleende bedrag, wat dan ineens moet worden afgelost. Mariska de Kleijne: "Als beoordelingscommissie baseren we ons besluit om een lening te verstrekken op:

- De pitch van de ondernemer
- Het business plan
- De mate waarin plan bijdrage levert aan innovatie binnen 'food, vitality, renewables en circulaire economie'.
- De visie van sectorspecialist Rabobank

Om in aanmerking te komen voor een lening uit het Innovatie Fonds Rabobank, kunnen startups zich aanmelden via rabobank.nl/innovatielening."



'In deze regio FoodValley is een enorme innovatiekracht aanwezig', aldus Mariska de Kleijne.



'FOODVALLEY ONDERNEMEND CIRCULAIR!' VERDUURZAAMT EN VERSTERKT DE REGIO

EEN CIRCULAIRE ECONOMIE KENT ALLEEN WINNAARS

De regio FoodValley heeft in de persoon van wethouder Marco Verloop van de gemeente Veenendaal een enthousiaste voortrekker van 'FoodValley ondernemend circulair.' Aan Vallei Business legt hij uit hoe hij in samenwerking met vele partners vorm wil geven aan een regionale circulaire economie. Verloop heeft een sterke zaak, want hij kan een ijzersterk milieu argument combineren met een robuuste business case die ook het regionale bedrijfsleven als muziek in de oren zal klinken. "Richten wij onze circulaire economie goed in, dan komt dat duurzaamheid én business ten goede."

TEKST: BAART KOSTER
FOTOGRAFIE: LOUISE VAN ECHEVELD

Dat 'FoodValley ondernemend circulair!' een gezamenlijke inspanning is van de regio FoodValley, onderzoeks- en onderwijsinstellingen én een intrinsiek gemotiveerd bedrijfsleven, is het eerste dat Marco Verloop wil benadrukken. Ja, Veenendaal trekt als gemeente de kar. En ja, persoonlijk is hij daarin de enthousiasmerende spil. Maar Verloop gelooft vooral in het slagen van het project omdat daar zo'n breed draagvlak voor is. Hij geeft desgevraagd overigens aan dat hij blij is met zijn vooraanstaande rol bij

de transitie naar een circulaire economie en een blik op zijn cv laat zien waarom. "Ik ben sinds 2010 wethouder en had in een eerdere ambtstermijn ook economie en milieu in mijn portefeuille. Zodoende raakte ik betrokken bij het belangrijke thema dat circulaire economie is. Maar de liefde ervoor groeide al tijdens mijn studie technisch

natuurkunde en mijn werk aan de TU Delft. Daar deed ik onder meer wetenschappelijk promotieonderzoek naar de vraag hoe we er bij grootschalige energievoorziening voor kunnen zorgen dat we een hoog rendement combineren met een lage milieubelasting."

'IK DENK ZELFS DAT HET GOED ZOU ZIJN ALS CIRCULARITEIT AL OP BASISCHOLEN IN DE ONDERWIJSPROGRAMMA'S INGEVLOCHTEN WORDT'



Het Circulair Café van ingenieursbureau BOOT uit Veenendaal is een mooi voorbeeld van wat er mogelijk is met circulair bouwen.

GOEDE RENTMEESTERS MAKEN HET VERSCHIL

Zijn verworven kennis helpt hem om een serieuze gesprekspartner te zijn voor het regionale bedrijfsleven. "De klik ontstaat makkelijker als ondernemers merken dat je als bestuurder vakinhoudelijke bagage meebrengt. Overigens zijn de banden met het lokale bedrijfsleven in en om Veenendaal goed. Dat helpt ook." Waarmee Verloop doelt op de hoge organisatiegraad van de Veenendaalse ondernemers. Zo kent de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal 700 leden en ontmoeten gemeente en ondernemers elkaar periodiek tijdens bedrijfsbijeenkomsten en bedrijfslunches. Hij weet zodoende dat ondernemers vaak net zo intrinsiek gemotiveerd zijn om te verduurzamen als hijzelf. "Die drive hangt ook sterk samen met mijn levensvisie. Ik geloof dat we niet op de aarde zijn om die te plunderen. We

hebben de verantwoordelijkheid om zorgvuldig met de schepping om te gaan, als goede rentmeesters." Die vindt hij ook in de acht gemeenten die betrokken zijn bij 'FoodValley ondernemend circulair!'. Naast Veenendaal zijn dat Scherpenzeel, Wageningen, Ede, Barneveld, Renswoude, Rhenen en Nijkerk. De onderlinge samenwerking is uitstekend. "We completeren elkaar omdat we elkaar allemaal de ruimte gunnen om ieder in zijn eigen kracht input te leveren aan de samenwerking. Zo maken we elkaar als betrokken gemeenten sterker."

Neem daarnaast de kennis die bijvoorbeeld de Universiteit van Wageningen kan leveren en alle seinen lijken op groen te staan voor het welslagen van 'FoodValley ondernemend circulair!'. Maar dat is zeker geen reden om achterover te leunen, waarschuwt Verloop. "We willen de economie circulair maken en

er zo voor zorgen dat alle afvalstoffen weer worden hergebruikt. In de toekomst bestaat afval in zekere zin dus niet meer. Maar dat is ook hoge noodzaak, want grondstoffen worden snel schaarser, terwijl afval een steeds groter probleem wordt. Met andere woorden; we hebben geen tijd meer te verliezen om te starten met het circulair maken van onze economie. Of om heel precies mijn visie op de huidige situatie te formuleren: we hebben nog tijd om er iets moois van te maken, maar die tijd mogen we beslist niet verloren laten gaan." Vandaar dat er voor die omslag ook geen andere optie op tafel ligt dan grootschalig de krachten te bundelen. Gelukkig is het overigens niet alleen noodzaak wat de klok slaat; er ligt ook wel degelijk een sterke business case op tafel. Want laat je materiaal en energie verloren gaan, dan kost dat gewoon geld. De vraag is dus: hoe zorg je ervoor dat je het geld dat je steekt in materialen niet

Ingenieursbureau BOOT bracht in praktijk waar zij zelf in geloven: circulair slopen en (ver)bouwen. Een van de resultaten daarvan is het Circulair Café.



deels weer afvoert via de afvallemmer?

Verloop formuleert het liever positief en daar is ook reden toe, vindt hij. "Je kunt met slim hergebruik gewoon geld verdienen. We hebben met circulair ondernemen in één klap dus én een beter milieu én een goed verdienmodel." Maar zoals hij eerder aangaf, dat economische voordeel is niet de enige trigger. Er zijn veel ondernemers in de regio die al intrinsiek gemotiveerd zijn om circulair te werken. Hij ziet daar regelmatig mooie voorbeelden van. Heel dichtbij zelfs, als hij door zijn werkraam kijkt. "Hiertegenover stond enkele jaren geleden een oud flatgebouw dat keurig netjes werd afgebroken. Vervolgens vermaalde men het beton ter plekke en werd dat weer gebruikt voor de fundering van de flat die er nu staat."



'ONDERNEMERS GAAN ZICH STEEDS VAKER AFVRAGEN OF HUN AFVAL VOOR EEN ANDER BEDRIJF ALS GRONDSTOF KAN DIENEN'

TAPIJTTEGELS UIT DE OCEAAN

Hij wil er maar mee aangeven dat er al meerdere bedrijven in de regio concrete stappen richting circulariteit hebben gezet. Die voorbeelden zijn heel belangrijk, vindt Verloop. "Ondernemers kun je wel een prachtig verhaal vertellen maar ze raken meestal echt overtuigd als ze zien wat collega's doen en als ze zien dat schone theorie ook in de praktijk werkt." Hij geeft nog twee mooie voorbeelden van ondernemende inspiratoren. "Ingenieursbureau Boot uit Veenendaal heeft een databank opgezet waarin materialen staan, zodat je precies weet wat er aan kozijnen, deuren, vloeren en andere zaken uit een te slopen gebouw komt. Je hebt zo dus een totaaloverzicht van de aanwezige materialen die klaarliggen voor hergebruik. Daarvoor hoeven bouwers maar in de database te kijken. Een ander inspirerend voorbeeld is Interface, een tapijttegelfabrikant die in een duurzaam pand in Scherpenzeel is gehuisvest. Zij maken tapijttegels van afgedankte visnetten die uit de oceaan afkomstig zijn. Van het kunststof van de visnetten maken ze weer garen voor hun tapijttegels." Hij vertelt er met merkbaar enthousiasme over. "Het is toch prachtig om te zien hoe dergelijke ondernemers kop met staart verbinden en zo een gesloten en volkomen duurzame cirkelvormige keten creëren? De schakels in de keten, de ondernemers, gaan zich bijvoorbeeld ook steeds vaker afvragen of hun afval voor een ander bedrijf als grondstof kan dienen. Een uitstekende ontwikkeling natuurlijk!"

'FoodValley ondernemend circulair!' bevindt zich momenteel nog in de kwartiermakersfase waarin wordt bepaald hoe zaken georganiseerd zullen worden en met welke stakeholders wordt samengewerkt. Maar ook over de concreet te realiseren doelen voor de gemeente denkt men momenteel nog volop na. Desondanks kan Verloop daar al wel over zeggen dat de focus onder meer zal liggen op het gescheiden inzamelen en hergebruik van papier en PMD, op een reductie van het restafval naar nul. Het past in een bredere visie van de gemeente Veenendaal die tevens vorm kreeg in het project 'Veenendaal energieneutraal in 2035'. Het streven daarbij is om net zoveel energie op te wekken als er wordt gebruikt. In dat kader zullen er nul-op-de-meterwoningen

worden gebouwd, zal energie die bedrijven over hebben worden gebruikt om bijvoorbeeld woonwijken te verwarmen, maar gaat ook de gemeente zelf kritisch kijken hoe het haar eigen panden qua energieverbruik duurzamer kan maken. Dat duurzaamheidsbewustzijn zit dus in het DNA van de gemeente en in combinatie met de motivatie en slagkracht van de hele regio stemt dat tot een optimistisch toekomstbeeld voor de regio FoodValley.

KRACHTIGE KENNISBRON

In het programmaplan voor een circulaire economie speelt kennis een cruciale rol. "Deze regio wordt misschien niet altijd gezien als een kennisregio wat betreft circulariteit, maar met onder andere de Universiteit van Wageningen hebben we uiteraard een krachtige kennisbron in huis. Binnen de ambitie van 'FoodValley ondernemend circulair!' past bovendien dat circulariteit een onderdeel wordt van allerlei onderwijsprogramma's. Daar gaan vervolgoopleidingen mee aan de slag maar ik denk zelfs dat het goed zou zijn als circulariteit al op basisscholen in de onderwijsprogramma's ingevlochten wordt. Zodat kinderen opgroeien met de circulariteitsgedachte. Uiteindelijk gaat het er niet alleen om de burgers tot circulariteit te motiveren, ook het aanreiken van kennis waarmee ze hun leven en werk circulair kunnen inrichten zie ik als een onderwijstaak." Positief is daarom dat er voor 'FoodValley ondernemend circulair!' een triple helix verband wordt opgetuigd waarvan naast overheid en bedrijfsleven ook wetenschaps- en onderwijsinstellingen deel zullen uitmaken.

Kennis, concludeert Verloop tot slot, is uiteindelijk de grote motor achter het verduurzamen en economisch versterken van deze regio. "Belangrijk in het hele verhaal is dat we ons nadrukkelijk niet willen beperken tot alleen het toepassen van circulaire principes. Het gaat er ook om in dat proces nieuwe kennis te ontwikkelen, want dat zal onze regio economisch een enorme stimulans geven. Je hebt dan namelijk kennis in de verkoop en daarnaast maakt dat FoodValley voor veel bedrijven een aantrekkelijk gebied om zich te vestigen. Zo trekt kennis weer nieuwe kennis aan en die spin-off staat mij bij 'FoodValley ondernemend circulair!' heel duidelijk voor ogen."



Daaf de Kok



Arnoud Leerling



Marc Witbreuk



Kees Boot



Dirk Jan van den Brink



Nick de Boer



Ron van Wijk

FORUM CIRCULAIR BOUWEN

VAN BEZIT NAAR GEBRUIK

De overheid wil dat de Nederlandse economie in 2050 voor 100 procent circulair is. In 2030 moet dat cijfer rond de 50 procent liggen. De bouw heeft als grootverbruiker van grondstoffen en energie en veroorzaker van een enorme berg afval dus geen keuze. Het roer moet om. Tijdens het forum over circulair bouwen dat Vallei Business onlangs organiseerde, bogen diverse experts uit de bouwwereld zich over dit onderwerp.

Daaf de Kok, adviseur van Netwerk Betonketen, vindt er geen doekjes om. De wereldbevolking groeit te hard. De uitputting van grondstoffen is volgens hem dan ook nabij. "Toen ik in 1961 geboren werd, deelde ik de aarde met drie miljard mensen. Op dit moment wordt de aarde bewoond door 7,6 miljard mensen en dit jaar zijn er al 1,5 keer zoveel mensen bijgekomen als Nederland groot is. We groeien door naar 10 miljard bewoners. Als we op deze voet verder gaan, dan houdt het een keer op. Op 2 augustus 2017 was het Earth Overshoot Day. Dit is een dag van een bepaald jaar wanneer - vanaf 1 januari geteld - de mensheid wereldwijd net zoveel van de aardse grondstoffen, voedingswaren, en dergelijke heeft opgebruikt als wat de aarde in één jaar tijd terug kan opbrengen en aan geproduceerde afvalstoffen kan verwerken. Het moet radicaal anders."

ESSENTIËLE ROL

De bouw kan een essentiële rol hierin spelen volgens De Kok. "We moeten naar een circulaire bouw- en sloopsector, alhoewel deze radicaal anders is ingericht dan de lineaire keten van vandaag. Voor deze omvorming is in de eerste plaats een levenscyclus-benadering noodzakelijk, in plaats van de huidige aanpak op korte termijn. Hierdoor daalt de impact van materiaalwinning drastisch, net als de afvalproductie tijdens de bouw, renovatie en sloop."

Ron van Wijk, eigenaar GFSC Consultants and Engineers, merkt hierbij op dat recycling op dit moment weinig meer is dan 'downcycling'. "Het materiaal verliest hierbij immers aan waarde." Volgens hem biedt modulair bouwen, waarbij flexibele gebouwen of woningen eenvoudig aangepast kunnen worden wanneer de wensen van de gebruikers veranderen, de oplossing. "Hergebruik als leidend thema is hierbij het uitgangspunt. Je moet hiervoor wel out of the box kunnen

denken. Kijk wat je kunt met de materialen die overblijven. Een mooi voorbeeld zijn de flats in Kerkrade die op de sloopleist stonden. Delen van het betonnen casco zijn weer gebruikt om nieuwe huizen mee te bouwen. Op die manier hoef je zo min mogelijk nieuwe grondstoffen aan te boren."

Marc Witbreuk, directeur CONVEZ, merkt op: "Er zijn prachtige voorbeelden van het herbestemmen van panden. Zo kun je bijvoorbeeld een parkeergarage ombouwen tot kantoor of een verzorgingscentrum vestigen in een voormalig kantoorgebouw. De centrale vraag is echter: welk doel streef je na? Is een kathedraal uit de Middeleeuwen bijvoorbeeld niet duurzaam?"

UPCYCLEN

De Kok knikt instemmend: "In Nederland wordt er ontzettend veel gesloopt. Kijk eens hoeveel deuren, kozijnen en ramen er vrijkomen, terwijl bij nieuwe woningen deze elementen geen nieuw leven krijgen. Ze hebben de verkeerde kleur of de verkeerde maat. Kortom we maken producten die niet voor diverse doeleinden inzetbaar zijn, waardoor we wel moeten amoveren. Dit zouden we drastisch moeten veranderen."

Volgens Kees Boot, eigenaar van ingenieursbureau BOOT, vraagt deze visie om een stukje creativiteit. "Er is zoveel laaghangend fruit waardoor we juist kunnen upcyclen.

Als je buiten de kaders denkt en kijkt naar de grondstoffen en bouwdeelen die vrijkomen is er heel veel mogelijk."

GEEN PASKLAAR ANTWOORD

Bij wie de verantwoordelijkheid ligt voor hergebruik en recycling is onduidelijk. Dit wordt aan de markt overgelaten. Maar de markt heeft volgens de forumdeelnemers nog geen pasklaar antwoord. "Particulieren worden steeds meer geconfronteerd met energievraagstukken door middel van ener-

gielabels, maar al die labels zorgen ook voor veel verwarring bij de consument", vertelt Nick de Boer, eigenaar Domicilie makelaars. "Hier ligt voor ons een belangrijke taak om de consument goed voor te lichten."

"Voor veel mensen is circulair bouwen nog toekomstmuziek", voegt Dirk Jan van den Brink, directeur Kreeft Bouw, toe. "Er is een hoop onwetendheid. Mensen laten zich vooral door de waan van de dag leiden en zijn vooral bezig met hoe iets zo goedkoop mogelijk kan."

Zolang de traditionele methoden nog goedkoper zijn, wordt het een flinke uitdaging volgens De Boer. "De laatste twee jaar krijgen we wel steeds meer vraag naar duurzame gebouwen. Toch blijft de prijs leidend."

"Waar we naar toe moeten, is dat gebouwen per definitie circulair gebouwd zijn", aldus Van Wijk. "De klant zou er niet naar hoeven vragen. We moeten van het gedachtegoed af dat als de klant er niet naar vraagt, we niet voor duurzaam bouwen kiezen. Het moet er standaard in zitten."

'WE MOETEN VERTROUWEN CREËREN, ZODAT IEDEREEN DE STAP DURFT TE MAKEN'

WAARDE

BREEAM-NL wordt sinds 2010 gebruikt om de duurzaamheidsprestaties van gebouwen te beoordelen. Certificeren met BREEAM-NL betekent dat aantoonbaar gemaakt kan worden dat een project daadwerkelijk duurzaam is. "Op de vastgoedmarkt zie je dat op lange termijn de waarde van een gebouw hoger is wanneer het pand BREEAM gecertificeerd is", zegt Van den Brink.

Het investeren in een duurzaam bedrijfspand

biedt ook mogelijkheden voor subsidie. Gebouweigenaren kunnen met een BREEAM-NL certificaat een aanzienlijk fiscaal voordeel behalen over hun investering. "Subsidies en/of belastingvoordelen zijn onmisbaar wanneer het gaat om het aantrekkelijk maken van duurzaam bouwen. Hier ligt een belangrijke taak voor de overheid", aldus Van den Brink.

SAMEN

Toch is er volgens Van Wijk ook een belangrijke taak weggelegd voor de bouwwereld. "Mensen zijn vaak niet bekend met wat er allemaal mogelijk is op het gebied van duurzaamheid. Het is de kunst om de juiste partijen met elkaar in contact te brengen. Samen kun je veel meer bereiken en kun je een nieuwe standaard zetten." "Juist door ketens bij elkaar te brengen, ontstaan nieuwe businessketens", voegt De Kok toe. "We moeten vertrouwen creëren, zodat iedereen de stap durft te maken. Elkaar

durven helpen door successen te laten zien, maar ook valkuilen. We moeten het vooral niet te complex maken. Wij zijn hier om elkaar te helpen. We moeten met zijn allen zien te bewerkstelligen dat we circulair kunnen bouwen zonder meerkosten." "Alles begint met kennis", vult Witbreuk aan. "Je moet erin geloven dat iets werkt. Net als Daaf ben ik van mening dat vertrouwen een onmisbare factor is om het te laten slagen." De Boer vult aan: "Schroom vooral niet om te erkennen dat je er weinig verstand van hebt als ondernemer. Ook zou het prettig zijn als gemeenten de kant van het bedrijfsleven kiezen en er samen opgetrokken kan worden." Boot benadrukt het belang van het anders kijken naar waarde. "Kijk niet alleen naar de

'ALS JE BUITEN DE KADERS DENKT IS ER VEEL MOGELIJK'

waarde wat financiën betreft, maar ook hoe je het milieu belast, hoe aantrekkelijk je bent voor de nieuwe generatie werknemers die duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan. En overtuig met mooie voorbeeldprojecten."

"Bewustwording begint met kennis-overdracht", vult Van den Brink aan.

"Bijeenkomsten over circulair bouwen in de regio zouden vast in de agenda's moeten komen te staan."

ALLE KLEINE BEETJES HELPEN

Tot slot zegt De Kok dat alle kleine beetjes helpen. "Het maakt niet uit of je bezig bent met het verduurzamen van beton, verwarming, asfalt of verlichting. Je moet datgene doen wat je kunt. Binnen de huidige structuur en met de instrumenten die je tot je beschikking hebt. We moeten uitgaan van het rentmeesterschap, waarbij we de aarde slechts in bruikleen hebben. We moeten met zijn allen een tandje bijzetten. Iedere vorm van hulp is van harte welkom."

DEELNEMERS:

ARNOUD LEERLING, VOORZITTER

RON VAN WIJK, EIGENAAR GFSC CONSULTANTS AND ENGINEERS BV EN POST HBO-DOCENT CIRCULAIR BOUWEN AAN DE HAN

GFSC Consultants and Engineers BV levert adviesdiensten en projectmanagement op het gebied van circulair bouwen. Het is (mede) initiatiefnemer van Cirkelstad Arnhem Nijmegen en de Stichting Circulair Bouwen. GFSC Consultants and Engineers heeft vestigingen in Arnhem, Utrecht, Emmen en Dubai.

KEES BOOT, EIGENAAR INGENIEURSBUREAU BOOT

BOOT is een organiserend ingenieurbureau uit Veenendaal en levert integrale advies- en managementdiensten. Het bureau is actief binnen alle facetten van de leefomgeving. Van stedelijke ontwikkeling tot landelijk gebied: bouw, mobiliteit, water, milieu, veiligheid, sport en recreatie. Begin dit jaar sleepte BOOT de MVO-prijs Veenendaal 2018 in de wacht.

DAAF DE KOK, ADVISEUR NETWERK BETONKETEN

Netwerk Betonketen streeft naar duurzaam beton in bouwprojecten met minder uitstoot van CO²- en het inzetten op circulair beton in een circulaire economie. Zo'n 50 organisaties zijn lid van de Betonketen en ondersteunen de doelstellingen. Het netwerk houdt onder andere netwerkbijeenkomsten waarin leden uit alle geledingen van de betonketen kennis uitwisselen over het duurzaam inkopen van beton.

MARC WITBREUK, DIRECTEUR CONVEZ

CONVEZ is een zelfstandig onderdeel van de Scholz Groep (Scholz Benelux) en levert kunststofvezels (met CE-markering) en betontechnologisch advies. Toepassingsgebieden voor kunststofvezels in de beton zijn legio. Gedacht kan worden aan vloeren (erf, winkelcentra etc), prefabbetonelementen en infrastructuur (rotondes, betonwegen en fietspaden). De kunststofvezels zijn beproefd op het gebied van duurzaamheid. Vergeleken met staal een CO² reductie tot 70%, minder transportkosten. Minder gewicht en opslagplaats zorgt ervoor dat er meer tegelijkertijd vervoerd kan worden en dat het brandstofverbruik daalt.

NICK DE BOER, EIGENAAR DOMICILIE MAKELAARS

Domicilie makelaars is gespecialiseerd in de verkoop of aankoop van een huis of bedrijfsruimte. Daarnaast biedt Domicilie makelaars ondersteuning bij de verhuur of aanhuur van zakelijk onroerend goed. Het aanbod van Domicilie is onder andere te vinden in Ede, Nijkerk, Veenendaal, Lunteren, Bennekom, Wekerom, Harskamp, Otterlo, Ederveen, Hoevelaken, Putten, Barneveld en Amersfoort.

DIRK JAN VAN DEN BRINK, DIRECTEUR KREEFT BOUW

Kreeft Bouw is een allround bouwkundig aannemersbedrijf gespecialiseerd in nieuwbouw-, verbouw-, restauratie- en onderhoudsprojecten. Met het oog op het milieu kiest Kreeft Bouw voor een duurzame relatie met medewerkers, leveranciers, onderaannemers en klanten. Duurzaamheid gaat bij Kreeft Bouw verder dan het inkopen van groene energie.



HUREN?

Meer informatie of bezichtigen?
Bel met CMC: 0318 - 50 10 00



Bedrijfsobject beschikbaar!

Huurprijs bedrijfs- en kantoorruimte:

€ 46.500,00 per jaar, excl. servicekosten en BTW.

CITADEL 2-4, VEENENDAAL

BEDRIJFS- EN KANTOORRUIMTE COMBINEREN OP EEN ABSOLUTE ZICHT-LOCATIE LANGS DE A12? DAT KAN NU IN HET BEDRIJFSGEBOUW "DE CITADEL"!

- ABSOLUTE ZICHTLOCATIE LANGS DE SNELWEG A12, OP HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN".
- CIRCA 690 M² BEDRIJFSRUIMTE ALSMEDE 200 M² KANTOORRUIMTE BESCHIKBAAR!
- HET HOOGWAARDIGE BUSINESS PARK "DE BATTERIJEN" HEEFT EEN STRATEGISCHE LIGGING MET ENERZIJD DE RANDSTAD EN ANDERZIJD DUITSLAND OP KORTE AFSTAND.

Interesse? Wilt u meer weten?

Kijk direct op cmcbedrijfsmakelaars.nl



B.V. STICHTS BEHEER

VAN 1952

Bedrijfsruimte, kantoorruimte en winkelruimte

(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies



Landjuweel 16-1

Klinkenbergerweg 36

t 0318 - 50 10 00

3905 PG Veenendaal 6711 ML Ede

info@cmcbedrijfsmakelaars.nl



Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Vastgoedbeleggingen? Bezoek dan onze website welkombijcmc.nl



DIT IS GEEN GEWONE BETONVLOER

21

Dit is ook geen gewoon erf. Hier rijden straks vrachtwagens met een gewicht van 50 tot 60 ton, geladen met aardappelen. Constructieve kunststofvezels, gemengd in de betonmortel, zorgen voor een ijzersterke vloer. Sneller, goedkoper, duurzamer én milieuvriendelijker dan een erfverharding met een traditionele stalen betonwapening.

FOTO: SJEFF PRINS

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN

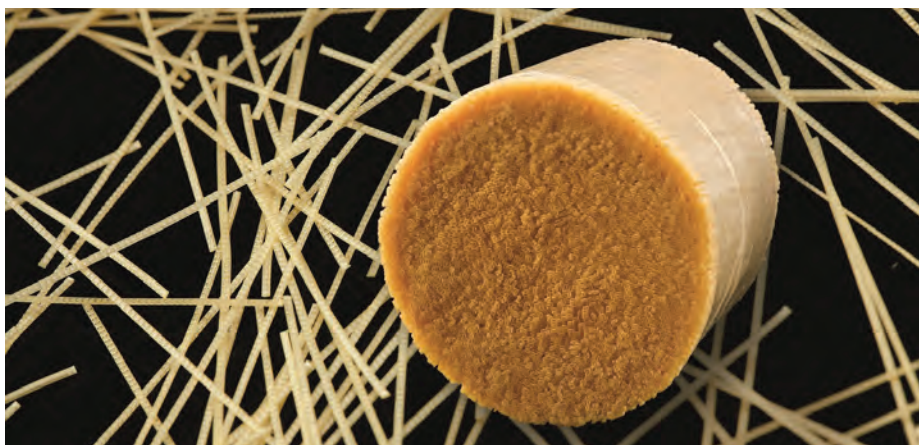
Medewerkers van Haverkamp en Veendrick Betonvloeren uit Emmeloord leggen op het agrarisch bedrijf in Marknesse bijna 2000 vierkante meter erfverharding aan. Ze sparen twee dagen uit, waarin ze anders met vier betonvlechters het voorbereidende werk hadden moeten doen. De stalen wapening is hier in

zijn geheel vervangen door High Grade constructieve kunststofvezels van CONVEZ, waarmee de erfverharding volgens de Eurocode2 berekening aan alle eisen voldoet.

De nieuwe erfverharding gaat voorlopig wel even mee, want met kunststofvezels is het

beton beter vloeistofdicht en kan er geen corrosie optreden. Een onderhoudsvriendelijke en duurzame keuze dus, die ook nog eens goed is voor het milieu. Wapening met constructieve kunststofvezels in plaats van met staal kan een besparing van ruim 70% op de CO²-uitstoot opleveren. Meer weten? Neem contact op met Marc Witbreuk, directeur van Convez, dat gevestigd is in Ede.

www.convez.eu




CONVEZ
MEMBER OF
THE HAROLD SCHOLZ & CO GROUP



22

WERKCONFERENTIE CIRCULAIRE BOUW & DEMONTAGE

LEREN EN WAARDE CREËREN

Om de steeds schaarsere grondstoffen efficiënt in te zetten en de druk op het milieu te beperken, is circulair bouwen onontkoombaar. Naast demaatschappelijke noodzaak is er een forse economische impact. TNO becijferde de potentie van circulair bouwen en demonteren in de regio Utrecht op € 180 miljoen toegevoegde waarde per jaar en 1.500 structurele additionele banen. Om dit potentieel te ontsluiten, organiseerde Alliantie Cirkelregio Utrecht op 12 maart 2018 een werkconferentie circulaire bouw & demontage.

TEKST: HANS HAJEE

In de Alliantie Cirkelregio Utrecht zijn verschillende partijen verenigd die samen fungeren als aanjager voor een circulair georganiseerde regio. Bouw en demontage spelen hierbij een cruciale rol. Daarom

organiseerde de Alliantie Cirkelregio op 12 maart een werkconferentie. In het Utrechtse Provinciehuis troffen ruim honderd vertegenwoordigers van marktpartijen, overheden en andere stakeholders elkaar. Doelstelling:

kansrijke circulaire bouwopgaves en gebruikte element- en materiaalstromen verbinden met toekomstige regionale bouwprojecten.

PROJECTENKALENDERS

Om een beeld te krijgen van de daadwerkelijke markt voor circulair bouwen en demonteren, stelden Metabolic en SGS Search in opdracht van de U10-gemeenten en de gemeente Amersfoort regionale projectkalenders op. Deze bevatten honderden woningen, kantoren en andere utiliteitsgebouwen; zowel nieuwbouw-, demontage- als renovatieprojecten. Aanvullend is voor de U10-gemeenten ook een inventarisatie uitgevoerd van de bij deze projecten vrijkomende materialen. Dit zogenaamde urban mining potentieel – uitsloop en renovatie afkomstige materialen en componenten – omvat ruim 350.000 ton met een waarde van € 180 miljoen. Ter vergelijking: voor nieuwbouw zijn in de U10-gemeenten de komende vijf jaar bijna 8 miljoen ton materialen en elementen benodigd met een totale waarde van € 1,5 miljard.

KANSRIJK VOOR HERGEBRUIK

Metabolic en SGS Search benoemden ook de meest kansrijke elementen voor hergebruik. De top-5 bestaat uit scheidingswanden, systeemplafonds, plafondisolatie, prefab betonbalken en keukenkastjes. Worden de kosten van hergebruik vergeleken met de toepassing van nieuwe componenten dan levert dat volgens de onderzoekers vaak een interessant verdienmodel op. In sommige gevallen – denk aan liftconstructies – kan regelgeving hergebruik belemmeren.

MATCHMAKING

Voor maximale toepassing van herbruikbare materialen bij nieuwbouw moet zo vroeg mogelijk bekend zijn wat waar en wanneer beschikbaar komt. Ook de geografische match is van belang; transportkosten moeten zoveel mogelijk worden beperkt. Met behulp van de projectkalenders en op basis van de kansen voor urban mining zijn interessante verbindingen te maken. Zo kunnen waardevolle leads ontstaan voor daadwerkelijke matchmaking.

MARKTPLAATSEN

Om vraag en aanbod van bouwmaterialen met ervaring concreet te verbinden, zijn digitale en fysieke marktplaatsen nodig. Namens het Utrechtse Werkspoorkwartier werd tijdens de conferentie een oproep gedaan aan mogelijke partners voor de realisatie van een circulaire hub voor herbruikbare bouwmaterialen in dit gebied. In Rotterdam bestaat zo'n locatie al. Daar vinden ook workshops

plaats en kunnen mensen met afstand tot de arbeidsmarkt opleidingen volgen. Voorbeeld van een digitale marktplaats is insert.nl, een landelijk platform waarin sloopbedrijven waaronder het Utrechtse Oskam participeren.

JUISTE UITVRAAG

De Utrechtse wethouder Lot van Hooijdonk stelde tijdens de werkconferentie dat de ontwikkeling van circulariteit staat en valt met de vraag van opdrachtgevers. De gemeente Utrecht focust in deze rol vooral op onderdelen waarop zij zelf veel invloed heeft, zoals afvalinzameling en de eigen inkoop. Bij dat laatste aspect is het stellen van de juiste uitvraag een belangrijk aandachtsveld. Dit kan bijvoorbeeld leiden tot de afname van diensten in plaats van producten: betalen voor gebruik in plaats van bezit. Ook bij infrastructuur lijkt deze benadering haalbaar. Uit oogpunt van circulariteit en duurzaamheid een kansrijk alternatief.

HERHAALBAAR EN SCHAALBAAR

Utrecht staat de komende jaren voor een grote bouwopgave. Volgens wethouder Van Hooijdonk is de circulaire potentie hiervan enorm. Zij pleit ervoor om inspanningen vooral te richten op herhaalbare en schaalbare projecten. Die zorgen voor de benodigde massa en versnelling bij circulariteit. Door als gemeente samenwerking te zoeken met andere grote vastgoedbezitters zoals het Rijksvastgoedbedrijf, corporaties en commerciële eigenaren ontstaan kansen. Zowel via schaalvoordelen als door mogelijke synergie, bijvoorbeeld op het gebied van energie en mobiliteit.

INZOOMEN OP DEELASPECTEN

In vier werksessies werd tijdens de conferentie ingezoomd op deelaspecten van circulair bouwen en demonteren. Bij de sessie circulaire infra was onder meer aandacht voor afname van een weg als dienst. In de aanbesteding van de Utrechtse Croeselaan is hier uiteindelijk niet voor gekozen. Wel leverde het traject relevante ervaringen op voor zowel opdrachtgevers als marktpartijen. In Midden-Nederland staan tal van woningbouwprojecten gepland. Aandachtsveld tijdens de betreffende werksessie: wat is nodig om op grote schaal circulaire woningen te realiseren? Hoe moet de regelgeving eruit zien en welke instrumenten zijn beschikbaar om de mate van circulariteit te meten?

SHOWCASE

Bij de werksessie circulaire utiliteitsbouw stonden rijkskantoor de Knoop en het naastgelegen tijdelijke horecapaviljoen The Green House centraal. Dit paviljoen is een showcase van circulariteit, zowel in de bedrijfsvoering als door het volledig demontabele gebouw. Dat zal na vijftien jaar worden afgebroken en elders weer opgebouwd.

In de laatste werksessie lag de focus op hergebruik van bestaande componenten. Er is grote winst te behalen door materialen die vrijkomen bij het slopen, renoveren of beheren van gebouwen terug te brengen in de kringloop. Maar hoe ontsluit je al die materialen en zorg je voor een haalbare businesscase – praktisch en financieel?

GERICHTE ACTIES

Het gezamenlijk leren en ervaring opdoen is essentieel bij een nog grotendeels onontgonnen terrein als circulair bouwen en demonteren. De werkconferentie – zowel het plenaire deel als de werksessies – droeg substantieel bij aan het inzicht in economisch interessante circulaire bouwopgaves, componenten en materiaalstromen. De conferentie krijgt dan ook zeker een vervolg, aldus dagvoorzitter Rutger Büch (Cirkelstad). Hij benadrukte het perspectief op waardecreatie en pleitte voor gerichte acties met de kansrijkste elementen uit het onderzoek van Metabolic & SGS Search.

2030 EN 2050

Bij circulaire bouw en demontage speelt de overheid een sleutelrol als aanjager, facilitator en regelgever. Lot van Hooijdonk stelde op de werkconferentie dat de circulaire transitie exponentieel complexer is dan de energietransitie die nu steeds verder versnelt. Voor de realisatie van de klimaatambities uit het Parijs-akkoord per 2030 vergt deze energietransitie alle aandacht, aldus de Utrechtse wethouder. Het daarbij grootschalig inbrengen van circulaire uitgangspunten kan volgens haar zorgen voor een onwenselijke stagnatie. De vraag is echter of we ons bij de noodzakelijke omslag naar een circulaire economie terughoudendheid kunnen veroorloven. In 2050 moet Nederland volledig circulair zijn. Al lijkt dat heel ver weg, haast is wel degelijk geboden. Het gaat vaak om ingrijpende processen. Aanpassing ervan kost jaren.



Pay per lux van Philips, hier bij architectenbureau RAU in Amsterdam

ALLES WORDT ANDERS IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

VAN BEZIT NAAR GEBRUIK

Gaan we door op de huidige lineaire weg dan raken grondstoffen onherroepelijk uitgeput. Vroeg of laat leidt dat tot grote problemen. Om die vóór te zijn, is de omslag nodig naar een circulaire economie. Betalen voor gebruik in plaats van bezit kan daar in belangrijke mate aan bijdragen. De financiële prikkel ligt dan bij de partij die de meeste invloed heeft op productiewijze, energiezuinigheid en levensduur.

TEKST HANS HAJÉE

Niet langer gebruikte producten worden veelal vernietigd. De grondstoffen waaruit ze bestaan zijn dan voor altijd verdwenen; verbrand of onder de grond gestopt. Zeker, steeds meer afval wordt gescheiden en gerecycled. Daardoor neemt de verspilling af. Toch is de impact beperkt omdat bij de productie geen rekening is gehouden met het opnieuw gebruiken van grondstoffen. Vaak is *downcycling* het hoogst haalbare; minderwaardig hergebruik ten opzichte van de oorspronkelijke functie. Opnieuw gebruiken in dezelfde toestand – *upcycling* – is veelal technisch niet mogelijk of financieel niet rendabel.

CIRCULAIRE PRINCIPES

Om verandering te brengen in het vertrouwde lineaire systeem van produceren, gebruiken en weggooien moeten processen fundamenteel veranderen. Bijvoorbeeld door producten zo te ontwerpen dat maximaal hergebruik mogelijk

is. Grondstof moet zoveel mogelijk waarde behouden, afval wordt tot een minimum beperkt. Op haar site schetst MVO-Nederland een aantal principes van de circulaire economie:

- Waardebehoud wordt gemaximaliseerd door eerst te kijken naar producthergebruik, vervolgens hergebruik van onderdelen en als laatste hergebruik van grondstoffen.
- Producten worden zo ontworpen en gemaakt dat deze aan het eind van de gebruiksfase makkelijk demontabel zijn en materiaalstromen eenvoudig gescheiden kunnen worden.
- Tijdens productie, gebruik en verwerking van het product worden geen schadelijke stoffen uitgestoten.
- Onderdelen en grondstoffen van gebruiksproducten (zoals een lamp) worden hergebruikt zonder kwaliteitsverlies (in een nieuwe lamp of bijvoorbeeld in een nieuwe laptop).

- De grondstoffen van verbruiksproducten (zoals tandpasta) zijn biologisch afbreekbaar en worden (na eventuele onttrekking van nog waardevolle grondstoffen) teruggegeven aan de natuur.

- Producenten behouden het eigendom van gebruiksproducten, klanten betalen voor het gebruik en niet voor het bezit. Een andere mogelijkheid is dat de producent het product terugkoopt aan het einde van de levensduur.
- Omdat de prestatie van het product de waarde bepaalt, wordt het leveren van de juiste kwaliteit extreem belangrijk voor de producent.

EEUWIG BRANDENDE GLOEILAMP

Bezit en gebruik spelen een essentiële rol bij de transitie naar een circulaire economie. Architect Thomas Rau is een van de belangrijkste voorvechters van het circulaire gedachtegoed. In zowel de Tegenlicht-uitzending *Einde van bezit* als in zijn boek *Material Matters*

beschrijft hij een gloeilamp in een Amerikaanse brandweergarage die al meer dan honderd jaar brandt. Deze kwaliteit was dus een eeuw geleden haalbaar. Fabrikanten hadden echter al snel door dat dit businessmodel een doodlopende weg was. Dus spraken zij af – keurig schriftelijk vastgelegd – dat iedereen het aantal branduren zou beperken tot 1.000. Wie toch lampen maakte die langer meegingen, kreeg een boete. De afgelopen eeuw zijn dus vele miljoenen lampen geproduceerd, gebruikt en vernietigd zonder echte noodzaak en nut; anders dan de winst van de makers.

HAND IN EIGEN BOEZEM

Wat voor lampen geldt, is ongetwijfeld op meer producten van toepassing. Een eerste reactie is wellicht verontwaardiging. Maar kun je het fabrikanten kwalijk nemen? Als hun producten vrijwel onbeperkt meegaan, wat blijft dan over van het verdienmodel? Daar komt bij dat ook consumenten de hand in eigen boezem moeten steken. Wasmachines en koelkasten moeten het zo lang blijven doen. Maar hoe anders is het bij jongeren en mobieltjes, mannen en gadgets, vrouwen en schoenen... Al is het einde van de levensduur geenszins in zicht, en masse wordt telkens weer een nieuwere versie gekocht. Uitgekiende marketing houdt dit systeem in stand en ook groepsdruk speelt een rol. Talloze producten worden aangeschaft en weer weggegooid zonder enige technische – de oude is kapot, een nieuwe significant beter – of economische – goedkoper in gebruik – noodzaak.

PAY PER LUX

De prikkel verandert fundamenteel wanneer een afnemer niet betaalt voor bezit maar voor gebruik. Eerdergenoemde Thomas Rau initieerde daarbij een doorbraak. Op Schiphol werd Philips getriggerd met het verzoek geen armaturen te leveren maar licht met een vooraf omschreven kwaliteit – *pay per lux*. De producent blijft eigenaar van de hardware, de luchthaven betaalt alleen voor de levering van licht. De aanvankelijk aangeboden hoeveelheid lampen bleek nog fors te kunnen worden beperkt toen Philips duidelijk werd gemaakt dat ook het energieverbruik voor hun rekening zou komen. Deze benadering betekent eveneens dat het voor de leverancier aantrekkelijk wordt om in de toekomst aanpassingen door te voeren die het energieverbruik terugdringen. Daar heeft Philips immers zelf financieel baat bij.

EEN LIFT MINDER

Ander voorbeeld van de impact van *pay per use* is te zien in Circl. Dit paviljoen van ABN Amro bevat tal van circulaire elementen en

innovaties. Zo is de lift in het gebouw aan de Zuidas geen eigendom maar wordt er afgerekend per liftbeweging. Dat leidde ertoe dat fabrikant Mitsubishi adviseerde om in plaats van de aanvankelijk geplande twee liften er maar één te realiseren. Volgens Mitsubishi was dat voldoende om het aantal gebruikers te vervoeren. Dat een fabrikant in de traditionele situatie een dergelijke suggestie zou doen en nee zou zeggen tegen deze extra omzet, lijkt hoogst onwaarschijnlijk. Door het verdienmodel af te stemmen op het werkelijke gebruik wordt in dit geval een lift minder geproduceerd. Er zijn dus minder grondstoffen nodig. Ook de milieubelasting door uitstoot tijdens productie en transport neemt af.

PROOF OF THE PUDDING

Als een product eigendom blijft van de fabrikant ontvangt deze bij levering geen bedrag ineens. De klant betaalt een groot aantal kleinere bedragen, verspreid over een lange periode. Maar *the proof of the pudding is in the eating*. Dus als de prestaties goed zijn en een aanbieder beheerst zijn processen optimaal dan is zeker kans op een hogere opbrengst dan in de oude situatie. Dit innovatieve businessmodel vereist wel een cruciale verandering van de financieringsstructuur. Daarbij worden aspecten belangrijk als het onderliggende contract en de lange termijn-kredietwaardigheid van afnemers. Financiers moeten nieuwe kennis vergaren en zich baseren op andere zekerheden.

GEVELS LEASEN

Ook juridische randvoorwaarden spelen een rol. Bijvoorbeeld wanneer gebouwonderdelen als een dienst worden aangeboden. Het eigendom daarvan moet dan los kunnen staan van het gehele object. Het leasen van gevels leek

juridisch lang niet mogelijk omdat deze integraal onderdeel uitmaken van een gebouw. De brancheorganisatie voor gevelbouwers VMRG ontwikkelde echter samen met advocatenkantoor Houthoff een overeenkomst op basis van erfpacht die het leasen van gevels mogelijk maakt. De eerste overeenkomst in deze vorm is getekend voor een pilotproject op de Eneco EnergyCampus in Utrecht.

HEILIGE GRAAL?

Is gebruik in plaats van bezit inderdaad de heilige graal op weg naar een circulaire economie? Dat de potentiële bijdrage groot is, staat buiten kijf. De financiële prikkel ligt immers bij de partij die de meeste invloed heeft op productiewijze, energiezuinigheid en levensduur. Maar om de impact van *pay per use* ten volle te benutten, is het essentieel dat grondstoffen maximaal kunnen worden hergebruikt. Het is echter vaak goedkoper om minder hoogwaardig te recyclen of producten te vernietigen. Ook ligt het recyclemoment soms ver in de toekomst. Dat maakt het simpelweg onmogelijk om nu al met zekerheid te stellen dat hergebruik ook werkelijk zal plaatsvinden en zo ja, in welke vorm.

CIRCULAIR SAUSJE

Het borgen van deze laatste schakel van circulariteit is dus vaak onzeker. Het vormt echter wel een essentieel element bij het daadwerkelijk sluiten van de kringloop. Een belangrijk aandachtspunt, zeker nu steeds meer aanbieders de markt van *pay per use* betreden. Soms gaat het om verkapte leaseconstructies met een circulair sausje. Wees daarom kritisch. Heeft iets echte toegevoegde waarde of wordt circulariteit vooral gebruikt als marketingterm?



Michael Porter: visie over shared value creation vindt steeds meer weerklank.
(Foto: Cmproject)

26

SHARED VALUE CREATION LEIDT TOT WINSTGEVENDHEID EN GROEI **DE ECONOMISCHE WAARDE VAN MAATSCHAPPELIJKE IMPACT**

Maatschappelijk verantwoord ondernemen volstaat niet meer. Ondernemen voor de samenleving is het devies. Alleen bedrijven die hun innovatieve vermogen en concurrentiekracht inzetten voor het oplossen van maatschappelijke problemen hebben op termijn bestaansrecht, stelt managementgoeroe Michael Porter. Maar voordat de daarvoor noodzakelijke shared value creation de norm is, moeten tal van uitdagingen worden overwonnen.

TEKST: HANS HAJEE

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is bij vrijwel elk bedrijf een vaste waarde, in meer of mindere mate. Veelal is het echter een aandachtsveld aan de rand van de organisatie. Het draait om afgebakende activiteiten en projecten, vaak ad hoc en met afzonderlijke budgetten.

BAANBREKEND ARTIKEL

De benadering waarbij MVO vooral gaat over filantropie en duurzaamheid volstaat in de huidige tijd niet meer. Noch voor het bedrijfsleven, noch voor de samenleving. Dat is de stellige overtuiging van Michael Porter, een van de meest invloedrijke managementdenkers over strategie en concurrentie. In 2011 publiceerde hij samen met Mark Kramer een baanbrekend artikel in de Harvard Business Review met als titel Creating Shared Value. De visie die daarin wordt verwoord, vindt steeds meer weerklank.

PIJNLIJK

Porter en Kramer beschrijven niets meer of minder dan een nieuwe opgave, een herijking van het kapitalisme. In haar oude vorm draait het daarbij om het streven naar maximale winst. De grenzen waarbinnen bedrijven dit kunnen doen, worden bepaald door de overheid. Regelgeving en controlerende instanties moeten ervoor zorgen dat de omgeving geen negatieve gevolgen ondervindt van het kapitalisme. Dat de kaders en het correctieve instrumentarium niet langer voldoen, werd het afgelopen decennium pijnlijk duidelijk. Op tal van gebieden ontstonden grote problemen. Denk aan de wereldwijde financiële crisis en het steeds verder uitputten van schaarse grondstoffen. De situatie in Groningen is een van de voorbeelden die duidelijk maken wat er gebeurt als de wal het schip keert.

MAATSCHAPPELIJK BELANG CENTRAAL

Er zijn systemen voor minder bij het grofvuil gezet. Toch is dit falen voor Michael Porter geen reden om het kapitalisme af te zweren. Wel moeten bedrijven een fundamenteel ander uitgangspunt kiezen, stelt hij. Niet langer de belangen van aandeelhouders moeten voorop staan maar het maatschappelijke belang in brede zin. Bedrijven moeten waarde creëren door bij te dragen aan het oplossen van de cruciale problemen waarmee onze huidige samenleving worstelt: klimaat, gezondheid, grondstoffenschaarste, inclusiviteit, scholing. Porter benadrukt dat juist het kapitalistische systeem bij uitstek geschikt is om deze uitdagingen te lijf te

gaan. Door hun concurrentiekracht en innovatief vermogen zijn bedrijven als geen ander in staat om de noodzakelijke veranderingen tot stand te brengen.

ENORME POTENTIE

Porter legt dus niet – zoals vaak gebeurt – de nadruk op de sociale component als beweegreden voor maatschappelijke inspanningen van bedrijven. Bij shared value creation gaat het primair om de economische drijfveer. Een succesvolle impact op de omgeving leidt tot groei en winst, stelt Porter. Het mes snijdt aan twee kanten. Bedrijven kunnen ook op lange termijn rendabel opereren, maatschappelijke problemen worden aangepakt. Dit maakt shared value creation tot een uitgangspunt met enorme potentie.

'TOEN DE STORM WAS GAAN LIGGEN, BLEEK HET AANTAL VERTROKKEN FACEBOOKGEBRUIKERS VERWAARLOOSBAAR.'

292 KEER MEER VERDIENEN

In toenemende mate zijn er ondernemingen die hun bijdrage aan de samenleving centraal stellen en als richtsnoer gebruiken bij de bedrijfsvoering. Unilever krijgt terecht credits voor de inspanningen om haar positieve maatschappelijke impact te vergroten. In Unilever's Sustainable Living Plan stelt het voedingsmiddelenconcern zich onomwonden ten doel om de gezondheid en levensstandaard van honderden miljoenen mensen te verbeteren.

Maar koplopers weten vele kritische ogen op zich gericht. En als dan blijkt dat topman Paul Polman 292 keer meer verdient dan de gemiddelde Unilever-werknemer wordt direct de verbinding gelegd met de maatschappelijke doelstellingen van het bedrijf. Die geven de ophef extra brandstof. Rabobank ontdekte iets vergelijkbaars bij haar campagne met de suggestie het wereldvoedselprobleem op te zullen lossen. Een prijzenswaardige ambitie waaraan de bank zeker kan bijdragen. Maar de claim werd als te stellig ervaren en riep weerstand op.

SPANNINGSVELD

Voorbeelden als deze benadrukken dat bij shared value creation daden en woorden met elkaar in overeenstemming moeten zijn. En dat communicatie hierover erg nauw luistert. Ook het concurrentieveld levert een stevige

uitdaging op. Want nastreven van maatschappelijke waarde kan leiden tot hogere kosten terwijl de baten verder in de toekomst liggen. Concurrenten die zich weinig gelegen laten liggen aan hun sociale rol zijn op de korte termijn in het voordeel.

Afnemers kunnen dit spanningsveld in positieve zin beïnvloeden. Denk aan overheden die bij een aanbesteding voorwaarden stellen op het gebied van social return. Het gewicht dat aan dergelijke aspecten wordt toegekend, zal verder toenemen. Als grote organisaties het voorbeeld van de overheid volgen, krijgt maatschappelijke impact steeds meer economische waarde.

WEG MET FACEBOOK?

Ook consumenten hebben een belangrijk deel van de sleutel in handen. Zij kunnen goede bedrijven belonen en concurrenten die hun maatschappelijke rol niet serieus nemen links laten liggen. De recente ophef rond Facebook illustreert dat zo'n onderscheid nog zeker niet vanzelfsprekend is. Eens te meer bleek dat dit bedrijf amper geeft om de privacy van haar gebruikers. Ronkende mission statements als "making the world more open and connected" en "bringing the world closer together" kunnen dit niet verbloemen. Toen de ware aard van Facebook bij het datamisbruik door Cambridge Analytica opnieuw duidelijk werd, stak een heuse mediastorm op. Menigeen riep op om Facebook te boycotten. Maar toen de storm was gaan liggen, bleek het aantal vertrokken gebruikers verwaarloosbaar. Ook adverteerders haakten amper af.

AUSDAUER GEVRAAGD

Los van aspecten als concurrentie en communicatie vraagt shared value creation vooral veel van de eigen organisatie. Het raakt de essentie, de core business. Elk bedrijfsonderdeel en alle medewerkers moeten gericht zijn op het realiseren van waarde voor de gemeenschap. Dat is een enorme opgave die veel overtuiging en Ausdauer vergt. Het besef dat de doelstelling om zoveel mogelijk winst te maken niet langer volstaat om klanten en medewerkers te binden, wordt gelukkig steeds breder gedragen. Porter gaat nog een stap verder. Slaagt een onderneming er niet in om substantieel bij te dragen aan de samenleving dan komt haar bestaansrecht in het geding. Creating shared value is volgens Porter simpelweg een must.

ZOONEN

COMMERCIEEL VASTGOED



GALVANISTRAAT 1 TE EDE

**TURN KEY KANTOORRUIMTE OP ZICHTLOCATIE.
U HOEFT ALLEEN NOG TE VERHUIZEN!**

**VLOEROPPERVLAKTE
VANAF ± 393 M² KANTOORRUIMTE.**

**VOORZIENINGEN
COMPLEET OPLEVERINGSNIVEAU. HET GEBOUW HEEFT DE BESCHIKKING OVER VELE EXTRA'S,
ZOALS CENTRALE RECEPTIE, BUSINESS LOUNGE MET GRATIS WIFI, VERGADERRUIMTES.**

**PARKEERGELEGENHEID
OP EIGEN TERREIN.**

**HUURPRIJS
€ 85,-- PER M² PER JAAR EXCLUSIEF BTW.**

**0318 - 582 285
INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL**

**LOCATIE:
FRANKENENG 17G
6716 AA EDE**

BEDRIJFSOVERDRACHT IS EEN PLANBAAR PROCES EN GEEN GEBEURTENIS

De voorbereiding van de verkoop van uw onderneming dient al te starten op het moment dat u eigenaar wordt van het bedrijf. Dat is de zin waarmee ik altijd open tijdens de Masterclass Bedrijfsoverdracht of Het Familiebedrijf. Vervolgens stel ik dan de vraag wie hier al actief mee bezig is. Immers, ooit zal de ondernemer het bedrijf moeten gaan overdragen, daar ontkomt niemand aan. Daar zijn we mens voor.

ONDERSCHATTING

Veel ondernemers onderschatten de tijd die nodig is voordat een bedrijfsopvolging is geregeld. Stel je hen de vraag, dan krijg ik stevast het antwoord 'ongeveer een jaar'. In de praktijk blijkt dat dit gemiddeld ca 4,5 jaar in beslag neemt! Tijdig beginnen is dus essentieel.

VRAGEN DIE BEANTWOORD MOETEN WORDEN

Het is niet meer vanzelfsprekend dat de volgende generatie in het bedrijf komt werken. Uitgezocht moet worden welke zoons, dochters, neven en nichten kunnen en willen in het bedrijf werken, hebben ze de juiste competenties om het bedrijf te leiden of zijn ze juist beter geschikt in een uitvoerende rol. Moet de volgende generatie eerst eens buiten het bedrijf ervaring opdoen

en hoe bereidt hij/zij zich voor op zijn nieuwe rol.

Daarnaast spelen fiscale en financiële zaken een belangrijke rol. 'Kunnen de kinderen het betalen?' en voor de ondernemer geldt: 'Is de opbrengt genoeg om met pensioen te kunnen gaan?' Natuurlijk moeten we niet vergeten om ons bezig te houden met wat de ondernemer gaat doen zodra hij/zij het bedrijf heeft overgedragen. Een ondernemer kan doorgaans niet stilzitten en het zwarte gat ligt op de loer. Hoe vermijden we dat?

PLANBAAR PROCES

Bedrijfsoverdracht gaat gepaard met emotionele processen die goed moeten worden begeleid en niet tot het laatste moment moeten worden uitgesteld. Een familiestatuur kan verhelderend werken. Hierin worden zaken als normen en waarden, bestuur, eigendom, financiële afspraken en noodopvolging al vastgelegd. Verder is het zaak goed en tijdig te communiceren met belanghebbenden.

Bedrijfsoverdracht is planbaar, laat het u niet overkomen.

De Vries & Partners Adviseurs voor Het Familiebedrijf
Robert de Vries E: info@devries-groep.com T: 06 22 66 92 39



VRIJHEID

Gisteren gaf ik een rondleiding aan een 10-tal jonge studenten over ons bedrijf. De studenten wilden een algemeen bedrijfsverhaal over de verschillende bedrijfstakken en onze strategie. Rondleidingen geven vind ik heerlijk. Mijn toehoorders krijgen zoals dat heet 'het verhaal van de dag'. Ben ik filosofisch, wordt het filosofisch, voel ik me kritisch, wordt het kritisch, ben ik net in euforie over de lucht, de zon en alle mooie geluiden, dan neem ik mijn publiek daarin mee, tot ze ja-knikkend voelen wat ik voel.

Het is een luxe om eens in de week anderhalf uur je eigen verhaal op een rijtje te kunnen zetten, en daarbij ook nog eens feedback te krijgen van mensen met een telkens weer wisselende achtergrond. Nou moet je wel een beetje bestand zijn tegen kritische en wellicht suggestieve vragen, maar gelukkig ben ik geboren met een groot gevoel van realisme: zo lang ik geen idee heb wat de persoon voor me allemaal aan bagage mee brengt, zijn wij allen zusters, of broeders, of zuster van een broeder, u begrijpt wat ik bedoel. Ik hoor mezelf, ik zie en hoor de reacties en ga elke keer weer met nieuwe inzichten naar binnen.

VOL VERBAZING

Aan mijn 30-tal studenten vertelde ik het verhaal dat in een eerdere rondleiding een Jordanese ondernemer was opgestaan met een vraag vol

verbazing. Deze man vroeg, of spoorde me aan, vooral personeel in dienst te nemen. Wij waren duidelijk niet bang voor risico's in onze bedrijfsplannen, maar personeel aannemen wilden of durfden we niet. Terwijl personeel volgens hem voor ons de deuren zou openen. Het zou ons de ruimte geven nieuwe dingen te ontwikkelen, te groeien, meer, groter! Over de potentie had hij gelijk; onze plek is ook nog eens een toplocatie voor een gelikte farmshop, een camping, een bezinningsplek, etc. Maar, legde ik de studenten uit, dan is het voor mij geen toplocatie meer.

De luxe van mijn werk zit hem namelijk in de vrijheid. De voor veel mensen ongekende vrijheid van het af en toe niet gehoord worden, het niet gezien worden. Hoe vaak op een dag heeft u het gevoel dat u zo hard kan zingen als u wil, zonder dat iemand u hoort? Dat u echt zo idioot kan doen als u wil zonder dat iemand zich met u gaat bemoeien? Dat u helemaal uzelf kan zijn, uitgelaten, chagrijnig of ongeïnteresseerd, zonder dat u rekening hoeft te houden met burens, personeel of klanten die spontaan kunnen langskomen? Mijn jonge studenten snaptten nog niet meteen de waarde en luxe van sporadische eenzaamheid. Maar neem van mij aan: Dat is het, een luxe. Dit is een Toplocatie!

Floor De Kanter
De Hooilanden

OPSLAGRUIMTE NODIG?

BOX
inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage
Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
0318-508085
www.box-inn.nl
info@box-inn.nl

- Verwarme en droge opslag
- Voor particulier en bedrijf
- Van 1 m³ tot 150 m³
- 7 dagen per week toegang
- Flexibele huurperiodes
- Permanente cameraveiliging
- Gratis goederenontvangst



ERP

Warehouse
management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

- Bijna 500 m² verdeeld over 2 bouwlagen
- 10 parkeerplaatsen voor eigen gebruik
- Zeer compleet opleveringsniveau volgens de eisen van deze tijd
- Perfect bereikbare locatie nabij centrum Ede en NS-station
- Hoogwaardige kantoorruimte met authentieke elementen
- Inclusief dakterras, aan rand Syssetse bos
- Aanvaarding Q4 2018

EEN MONUMENTAAL KANTOORGEBOUW IN EEN VOORMALIGE KAZERNE
**ONDERNEMEN
OP EEN UNIEKE PLEK**

HUURSOM € 70.000,-
EXCL. BTW PER JAAR

VRIJBLIJVEND BEZICHTIGEN? BEL SMIT. 0318 614 559

Amsterdamseweg 13 • 6711 BE Ede • t 0318 614 559 • e info@smitbedrijfshuisvesting.nl • i www.smitbedrijfshuisvesting.nl

smit
BEDRIJFSHUISVESTING



SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.

De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





100years
1918 — 2018

BEDRIJVEN EN ONDERZOEKSINSTELLINGEN VERSTERKEN ELKAAR OP WAGENINGEN CAMPUS

Op weg naar Wageningen zie je voordat je Wageningen binnenrijdt aan de je rechterhand een groene parkachtige omgeving met prominente gebouwen; Wageningen Campus. Wat gebeurt daar eigenlijk en is Wageningen Campus wezenlijk anders dan andere bedrijventerrein in de regio?

TEKST LIESBETH IDEMA

Wageningen Campus is de laatste 10 jaar uitgegroeid tot een werk- en ontmoetingsplek voor studenten, onderzoekers en (startende) ondernemers die werkzaam zijn op het gebied van voeding en duurzame voedselproductie, biobased materialen, leefomgeving, gezondheid en lifestyle, vertelt Petra Caessens, Manager Campusontwikkeling van Wageningen University & Research (WUR). Caessens: "Wageningen is natuurlijk internationaal bekend door de aanwezigheid van onze topuniversiteit. Kennisintensieve bedrijven zijn vaak op zoek naar talent en onze campus, waar ca. 11.000 studenten van ruim 100 nationaliteiten studeren, blijkt dan erg aantrekkelijk. Daarnaast is de campus zeer geschikt voor bedrijven die op zoek zijn naar samenwerking met onderzoeksgroepen van de aanwezige instituten en bedrijven. Tel daarbij op de geavanceerde onderzoeksfaciliteiten en bijbehorende expertise van WUR toegankelijk voor gebruik."

CONTACTEN LEGGEN

Ze schetst de verschillen met een regulier bedrijventerrein, waar vaak zoveel mogelijk

vierkante meters benut worden. Wageningen Campus is aangelegd als een park met veel groen, ruimte en informele ontmoetingsplekken. Zo'n omgeving nodigt volgens haar uit om 'naar buiten te gaan'. "Niet alleen letterlijk, maar ook om buiten je eigen bedrijf te kijken. Je kunt er lezingen bijwonen, deelnemen aan debatten en presentaties bekijken. Allen over zeer uiteenlopende onderwerpen. Onze ervaring is dat persoonlijke contacten makkelijker worden gelegd in zo'n campusomgeving. Niet alleen via de formele wegen, zoals onderzoekssamenwerking of afstudeerprojecten en stages van studenten. Maar juist via informele contacten, die je opdoet als je activiteiten bijwoont of je verplaatst over de campus of samen praktisch werk doet."

FACILITEITEN

Dat is een groot voordeel van de campus, aldus Caessens. Alle onderzoeksfaciliteiten op het gebied van Life Sciences zijn aanwezig op de campus en ook voor iedereen toegankelijk. Volgens Caessens moet je dan niet denken aan de standaardfaciliteiten, die elders ook beschikbaar zijn. "Als je als bedrijf op zoek ben

naar nieuwe technieken en mogelijkheden voor je onderzoek, kan je die bij de diverse onderzoeksinstituten en de bedrijven op de campus gebruiken. Zowel de faciliteiten als de kennis. Dus je huurt niet alleen een massaspectrometer of een elektronenmicroscop, maar als je wilt ook een expert. Die kan je er versneld vertrouwd mee maken en je tips geven hoe je je onderzoek effectief kunt uitvoeren."

Bedrijven en organisaties kunnen werken in een bedrijfsverzamelgebouw/incubator (PlusUltra). Ook kun je gebruik maken van de vele vergaderzalen, de ontmoetingsplek Impulse en de bibliotheek. Daarnaast kan je profiteren van het Expat Center Food Valley, een breed cateringaanbod, sportieve voorzieningen en diverse winkels.

AANTREKKELIJK VOOR STARTERS

Ondernemerschap is van groot belang en zeker ook onderdeel van Wageningen Campus, stelt Caessens. "Startups brengen vernieuwing en innovaties snel naar de markt. Dit begint al tijdens de studie, met ondernemerschapsonderwijs en de mogelijkheid om

als student je eigen bedrijf te starten in de studentenincubator StartHub. Daarnaast begeleidt het nationale programma StartLife beginnende starters, uit alle windstreken van Nederland, die actief zijn op het gebied van Food, Agri en Biobased met diverse programma's, funding en netwerk. Ook internationale bijeenkomsten gericht op het samenbrengen van Startups, investeerders en corporates, zoals F&A Next, zijn vaste prik op Wageningen Campus."

ECOSYSTEEM

Caessens benadrukt dat het Wageningen Campus ecosysteem meer behelst dan WUR, denk alleen al aan organisaties als KeyGene, Noldus, FrieslandCampina en NIOO die met hun activiteiten, faciliteiten en onderzoekers onderdeel vormen van dit zogenoemde kenniskristallisationspunt in de Food Valley. Unilever is volop aan het bouwen aan hun Global Foods Innovation Centre, zodat ze vanaf medio 2019 ook volop onderdeel zijn van dit ecosysteem. "Het is natuurlijk ook mogelijk op een andere manier onderdeel uit te maken van het campusecosysteem, bijvoorbeeld door voor een beperkte groep medewerkers een kantoor te huren in een bedrijfsverzamelgebouw. Vanuit deze 'hub' kunnen bedrijven onderzoeksprojecten managen, nieuwe samenwerkingen opzetten of ideeën of nieuwe medewerkers scouten. Bedrijven als Yili, Synthite, Kikkoman, Schothorst Feed Research zitten bewust in Wageningen, vaak dicht bij de universiteit en instituten of op het Business en Science Park Wageningen. In beide gevallen werk je in de buurt van een universiteit met een groot internationaal netwerk dat goed aangeschreven staat op het gebied van Life Science. (Lees ook 'How the Netherlands



Feeds the World', een duidelijk verhaal in National Geographic). Ook is WUR betrokken bij veel EU-projecten en diverse andere internationale samenwerkingsverbanden. Daar kunnen universiteit, onderzoeksinstituten en bedrijven elkaar helpen", aldus Caessens.

Ben je als kennisintensief bedrijf op zoek naar kruisbestuiving tussen bedrijven en wetenschappers, dan zit je zeker goed op de campus. "Bedrijven zijn hier eerder complementair aan elkaar dan elkaars concurrenten", stelt Caessens.

Het Wageningen Campus ecosysteem bestaat uit kennisintensieve bedrijven en organisaties gevestigd op twee nabijgelegen locaties: een onderzoek- en onderwijsomgeving aan de Mansholtlaan/Droevendaalsesteeg, en een meer zakelijke omgeving een kilometer verderop aan de Kortenoord Allee het Business & Science Park Wageningen (BSPW). U vindt er de researchinstellingen van WUR, (inter)nationale R&D-bedrijven zoals FrieslandCampina, Noldus, Yili, Kikkoman en Keygene, onderzoeksinstellingen zoals NIOO, onderwijsinstellingen zoals Wageningen University en de Aeres Hogeschool en tal van mkb-bedrijven en startups.

TALENT

In Wageningen werken, studeren en wonen zo'n 125 nationaliteiten. Door de aanwezigheid van de universiteit en hogeschool is er een voortdurende aanvoer van nieuw talent. Studenten en bedrijven komen met elkaar in contact via stages en afstudeervakken, maar medewerkers van bedrijven kunnen ook vakken of colleges geven. Bedrijven kunnen praktische onderzoeksvragen voorleggen aan studenten via het Onderwijsloket. De studenten bedenken vaak creatieve en praktische oplossingen.

DUURZAAMHEID EN NATUUR

Wageningen Campus heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Dat zie je terug in de duurzame gebouwen, energie- en watergebruik, Warmte Koude Opslag (WKO) en gebruik van windenergie. Door slimme groene daken en innovatieve energieconcepten is de momenteel campus 80% klimaatneutraal. Wageningen Campus maakt deel uit van de ecologische verbindingzones naar de Veluwezoom en het Binnenveld en ligt midden in Valleiregio. Op de campus wordt in waterpartijen oppervlaktewater opgevangen. De stadsgracht in Wageningen wordt schoongespoeld met dit water. Er is een natuurtuin met bijzondere planten en dieren, zoals ijsvogels en vleermuizen.

BEREIKBAARHEID

Wageningen Campus ligt goed bereikbaar aan de A12, midden in het land in de FoodValley en op 1 tot 1,5 uur reistijd van vier internationale vliegvelden.

Enthousiast over Wageningen Campus als vestigingslocatie? Kijk op de website voor de mogelijkheden.

wageningencampus.nl
info@wageningencampus.nl
Petra Caessens: 0317-485328



NKM.NL

Betrouwbaar in advies

Bij NKM beschikken wij als pionier in de wereld van glasvezel over unieke technische kennis en weten wij exact wat er gevraagd wordt om u te ontzorgen bij het realiseren van een betrouwbaar glasvezelnetwerk.

ADVIES BOUW BEHEER

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 8668 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



'REGIONALE BENADERING BEDRIJVENTERREINENLOCATIES HARD NODIG'

Na een moeizame economische tijd, waarin de vraag naar bedrijfslocaties kromp en de uitgifte van bedrijventerreinen juist toenam, is de afgelopen jaren een duidelijke kentering zichtbaar. Willen we aantrekkelijk zijn en blijven voor wonen én werken, dan zullen we nú naar de invulling van ruimten moeten kijken, vindt VNO-NCW VeluweVallei.

FOTOGRAFIE: JAN EZENDAM



"Voldoende en kwalitatief goede ruimten vormen een kritische succesfactor voor de ontwikkeling van het bedrijfsleven en daarmee voor de economische groei in de Valleiregio. Dat is aanleiding voor ons om bij gemeenten en provincies aandacht te vragen voor de programmering van werklocaties", zegt Herald Immink, regiomanager VNO-NCW VeluweVallei. Volgens hem betekent een toenemende vraag niet per definitie dat er nieuwe bedrijventerreinen bij moeten komen. "Uitgifte van nieuwe terreinen heeft steeds effect op bestaande terreinen en de daar gevestigde ondernemers. Tegelijkertijd constateren we dat bestaande terreinen het moeilijk hebben, leegstand blijft oplopen en kwaliteitsimpuls nodig zijn. In de gesprekken met overheden en andere betrokkenen dringen we daarom aan op een regionale aanpak, goede planning en snelle procedures", aldus Immink.

VNO-NCW Midden vindt:

1. GOEDE PLANNING EN REGIONALE BENADERING NODIG

- De demografie en de verhuisbewegingen naar de steden vragen om een andere invul-

ling van de ruimte. De fysieke ruimte in de steden komt onder druk te staan. Ook oude bedrijventerreinenlocaties zullen herontwikkeld worden. De planning van nieuwe werklocaties in combinatie met wonen vraagt om uitdagingen. Goede planning en regionale benadering is de oplossing.

- De samenstelling van de economie verandert. Logistiek en digitalisering worden steeds belangrijker. Zo ontstaan clusters op het gebied van logistiek rondom steden. De planning van nieuwe werklocaties zullen hierop afgestemd moeten worden.
- Het soort werkzaamheden verandert ook. Houd daar rekening mee bij het ontwikkelen van bedrijventerreinen.

- Nieuwe locaties/terreinen hebben effect op bestaande terreinen (verhuisbewegingen, investeringsbereidheid bestaande terreinen). Ook dat moet in de plannen en regionale benadering worden meegenomen.

2. DUIDELIJKE PROCEDURES EN SNELHEID BELANGRIJK

- De economie verandert razendsnel. Snelheid en flexibiliteit in de planvorming is daarom essentieel. De wet- en regelgeving en bijbehorende dienstverlening vanuit

gemeenten moet hier op aangepast worden. Gemeenten werken intensief samen om bedrijven zo goed mogelijk te bedienen.

- Bedrijventerreinen in de regio dienen complementair ten opzichte van elkaar te zijn.
- Bedrijventerreinenvisies dienen op basis van economische regio's opgesteld te worden. Bestaande terreinen moeten daar integraal onderdeel van uitmaken.

3. GEEF BEDRIJVEN DE RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

- Per regio dienen er voldoende bedrijventerreinen op de juiste plek en in de juiste hoeveelheid te zijn.
- Voor bepaalde soorten bedrijven (milieucategorieën en / of sectoren) is het clusteren van bedrijven wenselijk.
- Wenselijk is dat bedrijven in hun locatie/omgeving kunnen uitbreiden.
- Voor kleinere kernen/gemeenten is er ruimte voor lokale bedrijventerreinen. Wanneer ruimte of milieucategorieën een knelpunt gaan worden, is uitwijken naar een andere bedrijventerrein een oplossing.
- Goede ontsluiting is essentieel voor bedrijventerreinen.

4. INVESTEER IN KWALITEIT BESTAANDE BEDRIJVENTERREINEN

- Slecht onderhouden bedrijventerreinen dienen een nieuw perspectief te krijgen. Herstructurering en / of transformatie is noodzakelijk.
- Het inzetten van parkmanagement op bedrijventerreinen kan bijdragen aan betere kwaliteit en veiligheid.
- Overweeg andere functies voor bedrijventerreinen die dicht tegen centra aan liggen, bijvoorbeeld wonen of winkelen.



36

ONS BEDRIJF HIER WORDEN TALENTEN BENUT

Ons Bedrijf is dé plek waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt geholpen worden een stap naar de arbeidsmarkt te maken. Hierbij is een persoonlijke aanpak het uitgangspunt. Van een organisatie die is begonnen om de wachtlijsten van de sociale werkvoorziening en dagbesteding op te vangen, is Ons Bedrijf in Barneveld uitgegroeid tot een regulier en volwaardig leer-/werkbedrijf. Wij bieden een vangnet en springplank voor jongeren en volwassenen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Ontwikkelingen staan centraal en talenten worden benut.

PARTICIPATIE

Ons Bedrijf kijkt naar individuele talenten, met begeleid werk creëren wij een werkplek waar iedereen tot zijn/haar recht komt. Mensen kunnen vaak ook doorgroeien naar een werkplek buiten Ons Bedrijf. Op loonwaarde, of als werkervaringsplek. Als het werk maar past... dat is ons doel. Ons Bedrijf gelooft namelijk dat er voor iedereen een passende (uitdagingende) werkplek is. We hebben het dan over een gewaardeerde, gekende en gelijkwaardige plek.

ERVARING

Binnen Ons Bedrijf kan er werkervaring opgedaan worden op verschillende gebieden. Zo is er een grote houtwerkplaats waar meubels, dakkapellen, vogelhuizen, veranda's en andere zaken op bestelling worden gemaakt. Op de metaalafdeling worden mensen opgeleid tot vakkundige medewerkers op het gebied van assembleren, boren, lassen en noem maar op. Op het Natuurcentrum kan ervaring opgedaan worden op het gebied van diervoorzorg en groenonderhoud. In het Toeristisch Informatiepunt, gevestigd in de bibliotheek, worden medewerkers opgeleid tot repre-

sentatieve gastheren en gastvrouwen. In de mini-supermarkt in verpleeghuis Norschoten leren medewerkers vaardigheden voor het werken in een winkel en cateringbedrijf. Op de montage- en productie afdelingen wordt licht productiewerk uitgevoerd, zoals het verzorgen van mailings, producten verpakken en kleding sorteren. Dit gebeurt allemaal voor externe opdrachtgevers. Binnen ons Atelier wordt creativiteit gestimuleerd op tal van manieren. De kunst die hier gemaakt wordt tentoongesteld en verkocht in de showroom aan de Valkseweg.



'Je ziet hem genieten. Dat is toch prachtig'

"Ik zou altijd aanraden om iemand met een beperking te laten participeren. Je ziet Leo genieten. Dat is toch prachtig. Dan geniet je zelf toch ook?! Er zijn helemaal geen aanpassingen nodig en ook geen andere werkwijze. Je houdt alleen rekening met hem." Wij leren zelfs elke dag nog van hem. – Joost van Boven, directeur Broekhuis Opel De Briellaerd

TRAINING EN OPLEIDING

Met gerichte trainingen bereidt Ons Bedrijf medewerkers voor op een toekomstige werkplek. We gaan aan de slag met de ontwikkeling van kennis en vaardigheden. We gaan voor meer zelfvertrouwen. Denk aan gerichte trainingen en scholing op interne afdelingen van Ons Bedrijf en leer/werkbedrijven in de omgeving. Erkende certificaten en diploma's kunnen bij Ons Bedrijf gehaald worden. Bijvoorbeeld het Lascertificaat, Heftruckcertificaat en AKA MBO niveau 1 en 2.

JOBCOACHING

Wanneer een medewerker toe is aan het werken binnen een regulier bedrijf kan een jobcoach ondersteunen bij het vinden van een geschikte werkplek. Ook bij het behouden van

werk ondersteunen de coaches. Ons Bedrijf doet dit door effectieve werkbegeleiding op de werkvloer aan zowel de medewerker als de werkgever (hoe stuur je iemand aan?).

Met gerichte coaching zijn werkzaamheden bijvoorbeeld uit te breiden met als resultaat persoonlijke ontwikkeling en kwaliteit. Dit is winst voor zowel de werknemer als voor het bedrijf waar diegene werkt! Bij de taken van de jobcoaches hoort ook het ondersteunen van de werkgever bij het aanvragen van verschillende subsidies of uitleg van regelgeving. Dit kan zeer aantrekkelijk zijn voor werkgevers!

OPDRACHTEN VOOR ONS BEDRIJF

Wilt u een veranda of dakkapel laten bouwen? Heeft u mailings die verpakt en verstuurd moeten worden? Heeft u metaalwerkzaamheden die gedaan moeten worden? Denk dan eens aan Ons Bedrijf! Voor een scherpe prijs kunnen wij kwalitatief zeer goede producten leveren!

Op zoek naar personeel?

Wij komen altijd graag in contact met bedrij-

ven die een plaats kunnen bieden aan onze medewerkers. Zowel voor betaald werk als een werkervaringsplaats. Onze jobcoaches bespreken graag de mogelijkheden!

www.onsbedrijfbarneveld.nl

Wajongeren in dienst? De voordelen:

- Maatschappelijk verantwoord ondernemerschap
- Gemotiveerde werkers
- Financieel aantrekkelijk vanwege allerlei regelingen
- Vrijblijvend proefdraaien
- No-risk polis
- Loondispensatie
- Mobiliteitskorting
- Persoonlijke ondersteuning

De jobcoaches van Ons Bedrijf houden zich bezig met de aanvraag en afwikkeling van bovengenoemde regelingen.

Wilma Gorissen, directeur-bestuurder
Stichting Ons Bedrijf.



'Een extra dimensie aan je bedrijfsvoering'

Edwin Marees loopt al ruim 12 jaar – elke donderdag – rond op de werkvloer van Van Ravenhorst Carrosseriebouw. Het boren van lijsten aan trailers, slijpen, monteren, zagen en soms vegen: hij doet het allemaal. "Waarom zou je iemand niet de kans geven werkervaring op te doen en zijn belevingswereld groter te maken? Dat Edwin hier is, heeft écht toegevoegde waarde vinden wij. Het is heel gezellig

met hem erbij, je ziet hem regelmatig grijnzen en er worden over en weer grapjes gemaakt. Hij hoort er helemaal bij. Je ziet dat hij zich heel erg gewaardeerd voelt. Dat is mooi. Het geeft een extra dimensie aan je bedrijfsvoering dat je niet altijd alleen maar commercieel

bezig bent, maar ook voor je medemens wat kunt betekenen." – Dick en Marijke van Ravenhorst, Van Ravenhorst Carrosseriebouw

Voor al uw juridisch advies...



www.vanveen.com - info@vanveen.com - +31 (0)318 687878



RESPECT 4TALENT EN 2FORGIVE MEDIATION IS EEN UNIEKE COMBINATIE VAN 20 JAAR EXPERTISE IN RECRUITMENT, HRM EN BEMIDDELING.



Respect 4Talent regelt de instroom van professionals en biedt modulaire HRM support, detachering en payrolling aan. Om arbeidsrelatie's en samenwerkingen te optimaliseren en talenten te ontwikkelen ondersteunt 2Forgive Mediation met conflictbemiddeling, coaching en communicatietraining.

Respect 4Talent is een HR consultancybureau en arbeidsintermediair gericht op talentmanagement. Praktische oplossingen voor arbeidsmobiliteit, organisatie – en mensgerichte aandacht staan hierbij centraal.

RESPECT4TALENT.NL
T. 0418 - 51 93 28

2Forgive Mediation is gespecialiseerd in arbeids- en organisatie mediation en conflictcoaching. Bijdragen aan autonomie, een happy organisatie, effectieve communicatie en de employee experience is onze ambitie.

2FORGIVEMEDIATION.COM
M. 06 - 2733 0652

ALS MENSEN ER ÉCHT TOE DOEN

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL



NIEUWE IMPULS VOOR VERNIEUWING IN REGIO FOODVALLEY

RABOBANK VALLEI EN RIJN PRESENTEERT MET TROTS MAATSCHAPPELIJK JAARVERSLAG 2017

Met trots presenteert Rabobank Vallei en Rijn het maatschappelijk jaarverslag over 2017. De Rabobank wil een substantiële bijdrage leveren aan het welzijn en de welvaart in Nederland en aan het duurzaam voeden van de wereld. Wat de bijdrage internationaal, in Nederland én in deze regio is geweest, brengt de bank via een infografic in beeld.



Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn is trots op de resultaten.

KLANTTEVREDENHEID: 8,6

Als coöperatieve bank heeft Rabobank Vallei en Rijn als hoogste doel om tevreden klanten te hebben. Mariska de Kleijne over de feedback van klanten: "We zijn trots dat klanten ons het afgelopen jaar waardeerden met gemiddeld een 8,6. Daarnaast zijn we gegroeid in het aantal klanten. Dit is een stimulans voor ons om dit jaar die positieve lijn door te trekken."

BETEKENISVOL

"Dit jaar richten we ons nadrukkelijk op het samen oppakken van belangrijke maatschappelijke thema's in de verschillende kernen. Met onze stakeholders hebben we hierover mooie dialogosessies gehad op het gebied van food, ondernemerschap en duurzaam wonen. In elke plaats pakken we binnenkort concreet een activiteit op. Zo geven we ook in 2018 lokaal vorm aan onze missie 'Growing a better world together.'"

ZICHTBAAR DICHTBIJ

Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn is trots op de resultaten. Een paar licht zij eruit: "De Rabobank Groep heeft het afgelopen jaar maar liefst € 19 miljard duurzaam gefinancierd, ten opzichte van € 14 miljard het jaar ervoor. Heel dichtbij hebben we aan lokale organisaties via sponsoring en donaties maar liefst € 271.872,- beschikbaar gesteld. In het maatschappelijk jaarverslag brengen we een aantal projecten in beeld: ons sponsorschap bij Veenendaal on Ice, v.v. Bennekom, het Bevrijdingsfestival in Wageningen en Klassenorkest in Rhenen. Ook dit jaar hebben we maar liefst € 250.000,- beschikbaar via ons Coöperatiefonds voor lokale organisaties. Zo maken we sociaal-maatschappelijke, culturele en innovatieve projecten bij u in de buurt mede mogelijk".

CIRCULAIRE FOOD VALLEY

De infografic laat zien dat Rabobank het initiatief heeft genomen om de FoodValley regio

te verduurzamen. "Samen met ondernemers starten we - als onderdeel van een totaalprogramma - de CircularEconomy Challenge. Innovatie is een enorme kracht in deze Food Valley-regio. Rabobank vindt het belangrijk om vernieuwend ondernemerschap te stimuleren. In het verslag ziet u dat we met onze innovatiedesk Teckle via kennis, advies, kapitaal en netwerken bijdragen om innovatieve ondernemers echt verder te helpen."



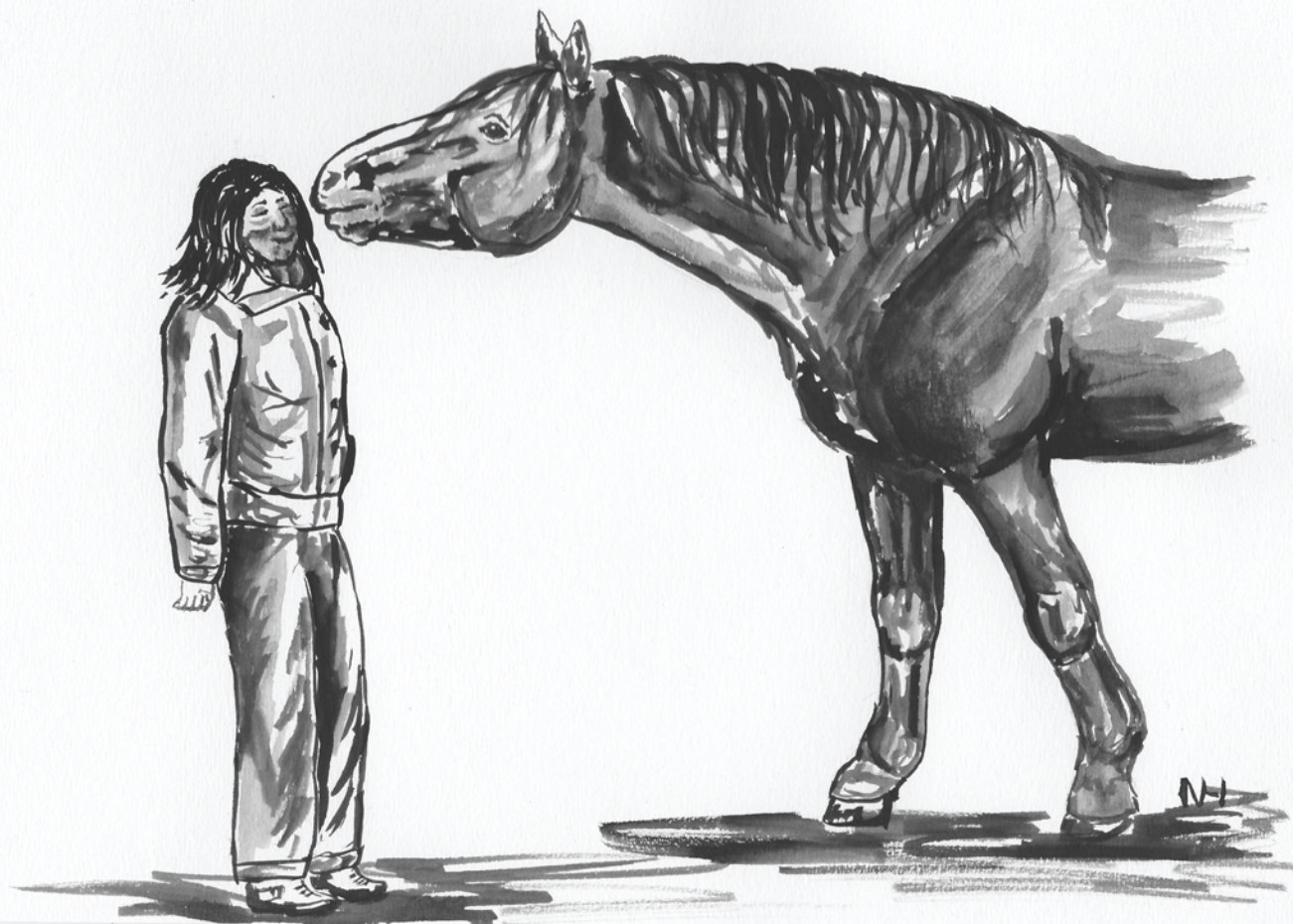


Op zoek naar een
nieuwe collega?

Maak gebruik van ons netwerk, onze kennis en expertise.

Techniek | Commercieel | Groen | Logistiek | ICT | Management

Het paard voelt met zijn snuit spanning aan bij het hoofd van de persoon, meestal omdat diegene een druk hoofd (veel gedachten) heeft.



41

REÏNTEGRATIE EN ZIEKTEPREVENTIE MET BEHULP VAN PAARDEN!

Veel mensen lopen met spanning en stress en weten niet goed hoe daar vanaf te komen.

Door paarden in te zetten als hulpmiddel voor mensen, dit wordt ook wel paardencoaching genoemd, wordt binnen enkele minuten de grootste spanning weerspiegeld. Paarden zijn namelijk uitermate gevoelig voor spanning en 'weerspiegelen' dit van mensen en dieren uit hun omgeving. Door snel en direct op een positieve manier geconfronteerd te worden met die spanning, ontstaat ook direct ruimte om er iets aan te kunnen doen.

BURN-OUT

Onze ervaring na tien jaar begeleiden van cliënten, is dat mensen vaak 'in het hoofd' zitten. Daar is op zich niks mis mee, maar kan parten gaan spelen als we daarmee een te hoge spanning opbouwen en niet weten hoe die weer losgelaten kan worden. Hoe langer mensen doorlopen met stress, hoe groter de kans is op een burn-out of depressie. Als dat punt bereikt is, neemt het lichaam eigenlijk het roer over van het hoofd en wil het alleen nog maar rusten om te kunnen gaan ontladen.

PRIVACY

Caprilli Coaching en Training is sinds 2016 gevestigd op een prachtige boerderij in Barneveld-Zuid en is speciaal ingericht om in alle rust en met alle privacy mensen te kunnen begeleiden bij hun ontspanning en herstel. Dit doen wij door paardencoaching als uiterst efficiënt hulpmiddel voor mensen in te zetten. Wij werken als reïntegratiebureau veel voor het UWV, gemeenten, organisaties en bedrijven en zijn gespecialiseerd in de begeleiding van mensen met burn-out, stress, depressie,

trauma en ptss.

Caprilli Coaching & Training
Sylvia Bosveld & Paul Tonino
 Ruitenbeekweg 127, 3771 SK Barneveld
www.caprillicoaching.nl



Caprilli
 Coaching & Training

"De robot bestaat al zolang de eerste auto wordt geproduceerd. Zonder deze industrialisering hadden wij nooit onze smartphones gehad", aldus Peter-Paul de Wildt.

42



ROBOT BIJ DE RECEPTIE OF IN HET VERZORGINGSHUIS

Allrobots uit Veenendaal verkoopt een bijzonder product. Robots zijn een waardevolle aanvulling voor diverse bedrijven, bijvoorbeeld bij recepties of in de zorg of beveiliging.

TEKST: MARLIES DINJENS

Veenendaal telt sinds vorig jaar een heel bijzonder bedrijf: Allrobots van Peter-Paul de Wildt. Al twintig jaar is hij actief in de mechatronica met Fix Trade, tot hij vanuit Azië gevraagd werd om servicepunt te worden voor robots op de Europese markt. Allrobots verzorgt de installatie, service en het onderhoud van twee soorten robots: Amy en Sanbot. Robots met menselijke trekjes, die echt kunnen communiceren en zelfstandig functioneren. Een heel spannende branche om actief in te zijn. "Deze robots zijn eigenlijk pas twee jaar echt geschikt voor de markt en de ontwikkelingen gaan razendsnel", zegt De Wildt. "En over een paar jaar zal alles er weer anders uitzien."

De robots kunnen op veel terreinen worden ingezet, bijvoorbeeld in het onderwijs, de zorg, toerismebranche of in de industrie en beveiliging. Maar vooral horeca en entertainment zijn uitermate geschikt.

MET ROBOT NAAR DOCHTER BELLEN

Klanten kunnen bij Allrobots vanaf 3.500 euro een robot kopen en ook bestaat de mogelijkheid tot leasen voor de hogere prijsklassen. Daarbij hebben ze de keuze uit robot Amy en Sanbot. Bij deze fabrikanten zijn ook meerdere modellen verkrijgbaar. Amy is een robot die vooral kan fungeren in de zorg en entertainment. Ze heeft een hoofd in de vorm van een iPad en verplaatst zich op wielen. "Oma kan met Amy praten en bijvoorbeeld vragen of ze haar dochter belt in Canada. Vervolgens krijgt ze op het scherm van Amy haar dochter te zien via bijvoorbeeld een Skypeverbinding." Ook kan Amy via internet alles opzoeken en onder andere mondeling boodschappen bestellen. "Van een liedje van André Rieu tot een filmpje over apen, ze tovert ze binnen een paar seconden tevoorschijn." Behalve voor entertainment en gezelschap kunnen deze zorgrobots verschillende gegevens van de patiënt monitoren, zoals hartslag en bloeddruk en deze doorgeven aan een toezichthouder. "In de zorg zijn medewerkers erg enthousiast

over het gebruik van robots. Uiteraard zal het persoonlijk contact ook in deze branche altijd erg belangrijk blijven."

MENSELIJKE TREKJES

Amy is ook al te vinden in recreatieruimtes voor gehandicapten, geriatrische afdelingen voor dementerenden en in musea. "Ze loopt dan rond als host en beantwoordt vragen." Tot groot genoegen van de bezoekers, die het van jong tot oud even leuk vinden. "Kinderen gaan op hun knieën voor de robots zitten en ook volwassenen kijken met veel belangstelling." De Wildt is nu ook in gesprek met dierentuinen, waar de robots bij de recepties kunnen worden ingezet. De eerste proeven lopen. "Zo kunnen bezoekers mededelingen krijgen of informatie opvragen over specifieke onderwerpen in de dierentuin. Het grote verschil tussen een robot en een informatiescherm is de interactiviteit en het menselijk aspect. Dat maakt het aantrekkelijk."

GEK OP GADGETS

In Azië is het gebruik van robots al veel normaler dan in Nederland. "Ze zijn daar gek op gadgets en niet bang voor deze nieuwe ontwikkelingen. Robots zijn al actief op vliegvelden als bewaking, in hotels voor het inchecken en service en zorgcentra voor entertainment en informatie." In Nederland zijn de reacties op de inzet van robots soms nog huiverig maar over het algemeen erg positief. "De angst dat robots dingen uit

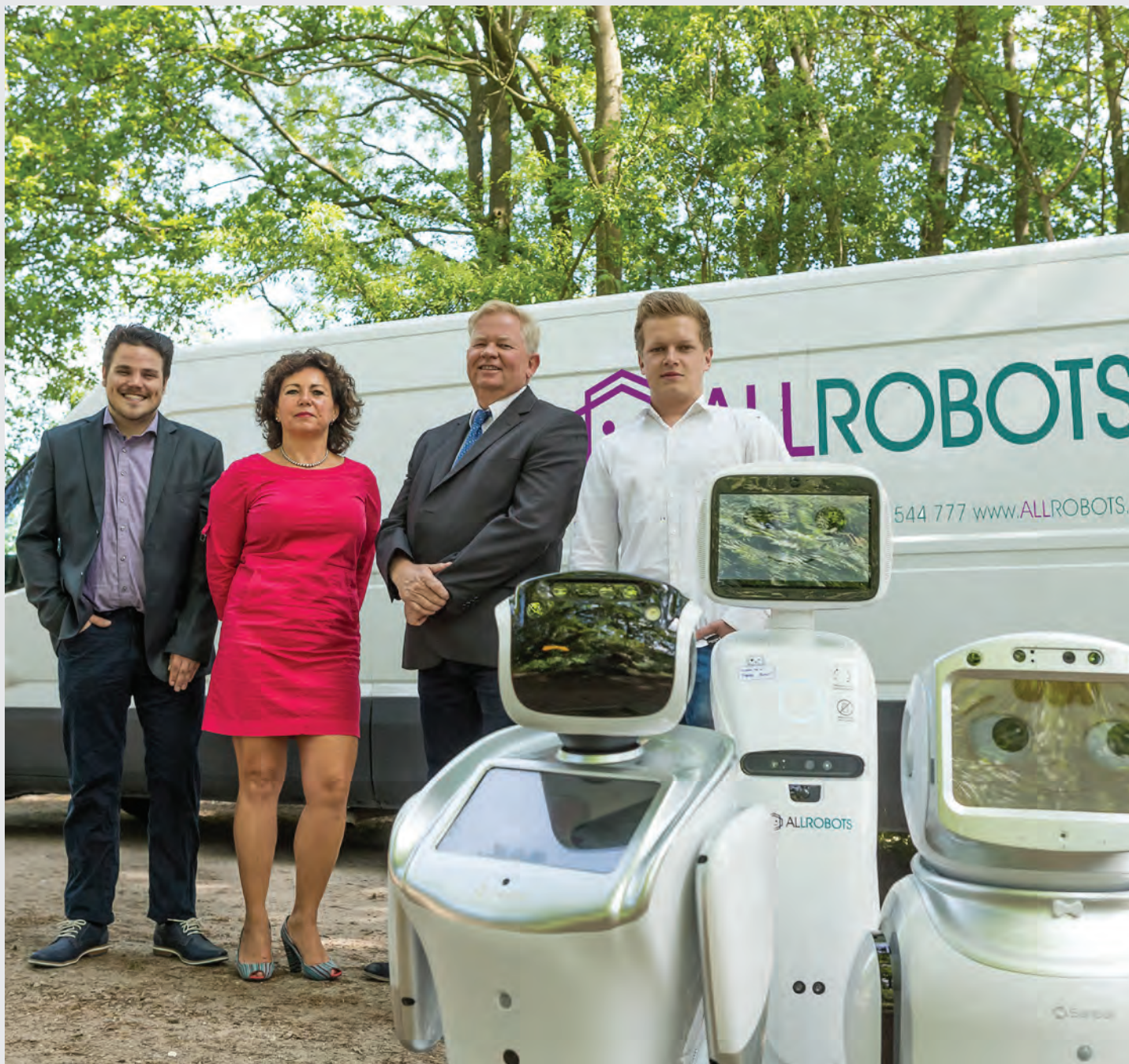
zichzelf gaan doen, is nu technisch niet reëel. De robots die wij verkopen, werken via internet en zijn geprogrammeerd om met vraag en antwoord te werken." Robots zijn geen vervanging, maar juist een aanvulling op het huidige personeelsbestand, benadrukt De Wildt. "Ik was laatst in een museum en daar kreeg ik van sommige personeelsleden negatieve reacties op de robots. Ze waren bang dat robots hun baan in zouden pikken. In dat geval is het tegendeel juist waar. Een robot kan bijvoorbeeld eenvoudige vragen beantwoorden, bijvoorbeeld waar het toilet is. Dan hoeft een receptionist die vraag niet zestig keer te beantwoorden."

SANBOT BIJ DE RECEPTIE

De tweede robot in het assortiment is Sanbot, met een touchscreen tablet in zijn borst en infrood-sensoren aan zijn voeten. Aan de achterkant van het hoofd zit een HD-projector. De robot kan worden bediend via een app, bijvoorbeeld vanaf een tablet. Deze robot kan taken uitvoeren van beveiligers of receptionisten. "Een administratiekantoor heeft deze robot staan als vervanging van een receptioniste, omdat hier geen budget voor was. Klanten kunnen nu wel worden begroet en aangemeld. De robot kan echt communiceren met de klanten en als ze door middel van gezichtsherkenning gescand zijn, opent de robot de deuren." De robots zijn daarom ook geschikt voor de horeca. "Ze kunnen langs de tafeltjes rijden

Robots leasen

Robots zijn te koop vanaf 3500 euro bij Allrobots of kunnen worden geleased via een leasemaatschappij. Hierover maakt het bedrijf binnenkort meer informatie bekend. Bij een leasecontract worden de robots binnen enkele jaren weer vervangen door nieuwe exemplaren en onderhoud is inclusief evenals updates en service. In een wereld waar de techniek steeds verbetert, is dat erg handig. De robots functioneren op oplaadbare batterijen en zonnecellen. Kapotte robots worden zo veel mogelijk gerepareerd c.q. vervangen, zodat ze lang meegaan en duurzaam zijn. Maar of een robot ooit honderd zal worden, dat blijft de grote vraag!



44

en extra bestellingen opnemen, die de ober vervolgens komt brengen." In Azië maakt 'Pizzahut' al gebruik van robots. Op een promotiefilmpje is te zien hoe een dame bij een sprekende robot haar bestelling doorgeeft, informatie vergaart over de producten en afrekenet om daarna het eten op te halen bij de counter.

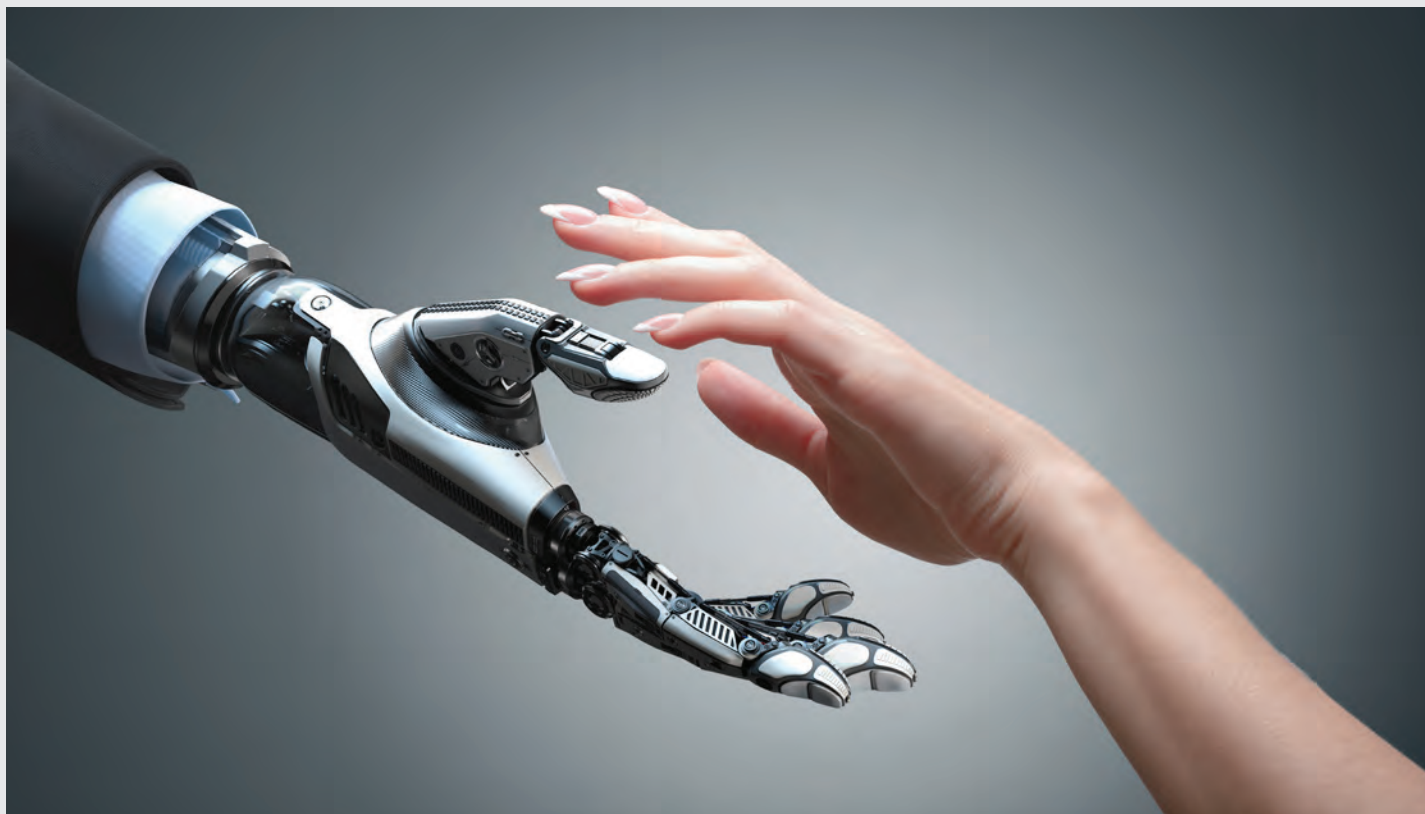
Robots van Sanbot beveiligen nu verschillende bedrijven. Met een 3D-camera wordt de inventaris van een bedrijf ingeleerd. Verandert of beweegt er iets dan wordt dit meteen gemeld." Deze toepassing wordt nu ook voor musea ingezet.

'EEN ROBOT KAN OOK ZORGEN VOOR ENTERTAINMENT, BIJVOORBEELD DOOR MET DE KINDEREN EEN DANSJE TE DOEN'

TOEKOMSTMUZIEK

Allrobots is voorzichtig gestart met het aanboren van nieuwe markten binnen de Benelux. Komende jaren verwacht het bedrijf ieder jaar zo'n 800 tot 1.500 robots te verkopen. "Voor ons bedrijf is al veel belangstelling, ook vanuit de media. Nu we alle robots goed getest hebben, willen we onze producten ook graag naar buiten brengen. Die markt is nog redelijk onontgonnen, dus er liggen zeker kansen voor ons." Daarnaast is de ingeslagen

weg een markt die wel vooruitgaat maar niet meer weg te denken is. De toekomst is daarom verzekerd. Wel zal er veel veranderen en blijven veranderen. Dat is een groot voordeel, want de functionaliteiten zullen steeds beter worden en meer uitgebreid. Bij sommige pretparken zullen de lange wachtrijen op drukke dagen binnenkort in ieder geval aangenamer worden dankzij de robots. "Een robot kan ook zorgen voor entertainment, bijvoorbeeld door met de kinderen een



dansje te doen of alvast wat extra informatie over het park te vertellen, een filmpje te laten zien of een speurtocht uit te leggen. Dit maakt het wachten een stuk leuker.”

GAAN DE ROBOTS DE MENS VERVANGEN?

Een vraag die Peter-Paul de Wildt van AllRobots vaak gesteld krijgt is: ‘Raken wij onze banen kwijt aan de robots?’ “Dit is een vraagstelling waar een veronderstelling in zit. Ook bij het op de markt komen van de eerste computers kwam die vraag weer terug”, zegt De Wildt. “Natuurlijk bestaat er een terechte angst voor vervanging van arbeidsplaatsen, maar er komt juist meer voor terug. De robot bestaat al zolang de eerste auto wordt geproduceerd. Zonder deze industrialisering hadden wij nooit onze smartphones gehad.” Het is geen vervangende maar een toege-

voegde waarde in arbeidsrelaties, en dat zal meer en meer blijken, stelt De Wildt. “Denk ook aan onderwater werken op grote dieptes, of ruimtereizen. Maar ook in onze samenleving, een veilig gevoel of een aanvulling als compagnon. Uit recente onderzoeken is gebleken dat ook mensen met een stoornis in het autistisch spectrum erg goed reageren op robots, maar ook ouderen zijn ‘nu al’ blij met de komst van deze onschuldige oplossingen. De mens vervangen? Ja, op voor ons te moeilijke taken. Nee, daar waar een ober, verpleging, geestelijke zorg, aandacht of andere vormen van ‘care’ nodig is, zal de mens altijd gewenst blijven.”

“Natuurlijk verschuift de arbeidsmarkt. Havenarbeiders zijn vervangen door geautomatiseerde container transporten. Dit heeft veel vereenvoudigd en werkgelegenheid

gebracht”, vervolgt hij. “Mijn grote zorg gaat uit naar de stemmingmakerij, met name door de vragenstellers en door betweterige onwetendheid, en het gevecht van de wetenschap tegen de stemmingmakers.”

VOORTSCHRIJDENDE TECHNOLOGIE

De voortschrijdende technologie zorgt ervoor dat er oplossingen komen die de mens als hulp kunnen dienen. Dit zal een aparte industrie creëren met een eigen verdienmodel en dus ook werkgelegenheid. “Ik zal niet ontkennen dat er grote risicofactoren zijn die door fabrikanten en gebruikers moeten worden bewaakt. Er moet wel wetgeving komen. De angst voor robots zal niet vandaag of morgen verdwijnen.”

De nieuwe generatie ouderen is echter al veel meer bekend met techniek en zal dus beter met robots om kunnen gaan. “Mijn vader is 90 en is actief met een smartphone en die is inmiddels niet meer weg te denken. Reageert hij niet op een appje, dan maken wij ons zorgen en zo maakt het deel uit van ons dagelijks leven. Dat zal voor de toekomstige robot ook zo zijn. Kom je thuis en is de robot stil, dan is er (alsof de poes niet thuis is) een soort gemis. Voor de nieuwe generatie ouderen zal het omgaan met een robot veel makkelijker worden, en dat is ook onze voornaamste doelgroep.”

Angst voor robots

De angst voor robots is een natuurlijke reactie; onbekend maakt onbemind. Angst is ook een van onze grootste werkgevers. Verzekeringen, commercie en vele andere branches maken daar gebruik van. De verantwoordelijkheid van de producenten van robots is groot op dat gebied. Zij zijn zeer voorzichtig met het aanbrengen van intelligentie. Wordt deze verkeerd ingezet, dan is wel hun merknaam eraan verbonden. En dat wil je als fabrikant voorkomen.

AllRobots kiest voor robots die weinig risico hebben. “Wij nemen geen robots in ons pakket die een gevaar voor de samenleving zou kunnen vormen. Daarnaast is kunstmatige intelligentie ontzettend moeilijk en vooralsnog zeer onbetrouwbaar”, aldus Peter-Paul de Wildt



Van der Kolk Groep

Wageningen • Ede • Veenendaal • Nijkerk

www.ford-ede.nl



BEROERTE

Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.

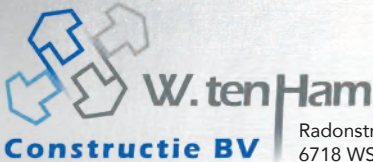
www.hersenstichting.nl/beroerte

**GEEF
VOOR EEN
BETER
HERSTEL**
Giro 860



Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuylens | Tel: 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylens.nl



Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl



**Passie
voor Service**



officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl



REPROmercurius
www.repromercurius.nl



**DE
GROOTSTE
REPROSPECIALIST
IN DE REGIO**

printen kopiëren stickers scannen vectoriseren groot formaat plotservice reclame borden lijsten presentatie afwerking lamineren



www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018



**STICHTING
LIVA**
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Fotografie:
Annemarie Bakker

ICT AWARDS VOOR DE FOODVALLEY REGIO

Voor het eerst strijden talrijke ICT-bedrijven uit de gehele FoodValley regio om de felbegeerde titel 'ICT Onderneming van het Jaar'. Dit gebeurt op maandag 28 mei 2018, wanneer de Basiliek in Veenendaal het middelpunt is van alle mogelijke belanghebbenden in de ICT-sector van de gemeentes uit dit samenwerkingsgebied.

Deze bijzondere namiddag- en avond vormen de aftrap van Taste of IT, een landelijke campagne in opdracht van ICTValley en ICT Campus, om de ICT-sector binnen de FoodValley regio landelijk en zelfs wereldwijd op de kaart te zetten. Er is een groei agenda opgesteld waarin de vele initiatieven en samenwerkingsverbanden zijn opgemaakt. ICT bedrijven in de FoodValley regio hebben vaak een cross over met food, health en tech. Daarin onderscheidt dit gebied zich duidelijk van de rest van Nederland. Opleiders als CHE, ROC A12 en natuurlijk Wageningen Universiteit vinden hierin nauwe samenwerking met het bedrijfsleven en verbinden zich daarom graag aan de Food Valley ICT Awards.

ICT is de toekomst

Er is een groot tekort aan geschoolde mensen in de ICT. Onderwijsinstellingen als CHE

(start per schooljaar 2018-2019 met twee geheel nieuwe ICT-opleidingen), ROC A12, Knooppunt Techniek en de Wageningen Universiteit bieden ICT-opleidingen aan die direct gerelateerd zijn aan de food, health en tech-industrie die hier groeiende is. "Iedereen moet weten hoeveel bijzondere cross overs ICT met food, health en tech er in deze regio zijn. Het zou toch geweldig zijn als jongeren hier ICT-opleidingen volgen en na het behalen van hun diploma meteen aan de slag kunnen bij een van de vele mooie tech-bedrijven in de regio? De banen in de sector en in deze regio liggen voor het grijpen", aldus de organisatie.

Kennismaken

Behalve de presentaties en bekendmaking van de beste ICT-bedrijven in diverse categorieën op maandag 28 mei aanstaande, kunnen bezoekers in het namiddagprogramma kennismaken met relevante ondernemingen, overheidsinstanties, onderwijsinstellingen en culinaire hoogstandjes uit de FoodValley regio. Aansluitend vinden de FoodValley ICT award-uitreikingen plaats.

Kaartverkoop en informatie:
www.foodvalley-ictawards.nl



DIGITAL TWINS

Binnen Smart Industrie krijgen wij steeds meer vragen over de 'digital twins'. Onderzoeksbureau Gartner heeft de digitale tweeling inmiddels opgenomen in de top 10 van strategische technologietrends. Een digitale tweeling is een virtuele kopie van fysieke objecten, zoals een product, structuur of systeem. Wij gebruiken de digital twin als kopie van een machine.

FYSIEKE EN DIGITALE MACHINE

De digital twins is een dynamisch software model dat gekoppeld wordt aan de werkelijke besturing van een PLC of computer systeem. In de digital twin zit het gedrag van de fysieke machine. Hij is in staat om te reageren op verstoringen of veranderingen. De digitale kopie is daarmee een realtime-evenbeeld van haar fysieke dubbelganger, inclusief aspecten als positie, gebaren en beweging. Hierbij is het mogelijk om direct te zien of de machine goed functioneert. Maar ook om uitval van machines te voor-

spellen of om de operationele efficiency te verbeteren. Voor het plannen van fabricageprocessen is het te gebruiken en om de ontwikkeling van nieuwe producten te verbeteren.

KORTE INBEDRIJFSTEL PERIODE

Het grote voordeel van de digital twin is dat de software al getest kan worden voordat de fysieke machine gebouwd is. Ontwerpers kunnen de werking zien en verbeteringen doorvoeren in het ontwerp van de machine. Als alles 100% is kan de machine gebouwd worden. Als de machine wordt geplaatst kan de inbedrijfsteltijd aanzienlijk verkort worden omdat de software al getest is. Daarnaast kan de digital twin ook ingezet worden bij trainingen van de operators, wat ook een aanzienlijke besparing oplevert.

Alex van Dalen
Algemeen directeur
Beenen Industrial Automation
www.beenen.nl



“Dienstverlening schrijven wij altijd met hoofdletters”, aldus Herman van Schaik.

IEDERE DAG IS ANDERS BIJ BDG BEVEILIGING

BDG Beveiliging is een veelzijdig beveiligingsbedrijf uit Barneveld. De mobiele surveillance is gespecialiseerd in het verzorgen van alarmopvolging, openingsrondes, veiligheids- en sluitrondes en personeelsbegeleidingen. De gastheren en gastvrouwen verzorgen de beveiliging bij een evenement, maar ook uw huis laten beveiligen tijdens een uitvaart kan door BDG beveiliging gedaan worden, waarbij DIENSTVERLENING altijd met hoofdletters geschreven wordt! Want dat is wat de klanten tegenwoordig willen. Niet meer een poppetje in een uniform, maar een meedenkende dienstverlenende beveiligers.

Dit vertelt directeur Herman van Schaik, die 25 jaar geleden per ongeluk in de beveiliging terecht kwam. Nadat hij jarenlang diverse supermarkten op campings had bestierd, volgde hij een cursus beveiliging. Hoewel hij hier in eerste instantie niet zijn werk van wilde maken, liep hij wel een aantal maal een dienst in de beveiliging mee. Hij werd steeds enthousiaster over het vak en besloot hierin verder te gaan. Na bij verschillende bedrijven te hebben gewerkt en dus de nodige ervaring te hebben opgebouwd, startte hij vijf jaar geleden met BDG Beveiliging. Inmiddels is BDG Beveiliging actief met verschillende mobiele surveillancevoertuigen op de gehele Noord-Veluwe van Zwolle tot Amersfoort, Soest en Baarn tot Arnhem.

SURVEILLANT

De objecten waarvoor BDG Beveiliging de alarmopvolging verzorgt, worden beveiligd door een alarmsysteem, dan wel door een camera. Gaat het alarm af of wordt er iemand geconstateerd op de camera dan zal direct de surveillant aangestuurd worden. Vervolgens gaat de beveiligers kijken wat de oorzaak van de melding is en zal hij of zij indien nodig de nooddiensten oproepen en maatregelen nemen.

Doordat deze dienstverlening 24 uur per dag doorgaat, is elke dag anders voor zowel de surveillanten als de medewerkers op kantoor. "Stel je voor dat om drie uur 's nachts een surveillant autopech krijgt, dan moet dit direct opgelost worden. Desnoods moet er iemand van kantoor zijn bed uit gebeld worden om een andere auto ter plekke te krijgen. De dienst moet door", zegt Van Schaik. "Soms kijk ik in de ochtend naar de afspraken in mijn agenda, als ik dan 's avonds terugkijk, blijkt alles weer anders te zijn gelopen dan ik in de ochtend gedacht had!"

FAILLISSEMENTEN

BDG Beveiliging werkt daarnaast in een bijzondere nichemarkt, de faillissementenbranche. In opdracht van de grootste veilinghuizen, curatoren en banken wordt de beveiliging verzorgd bij faillissementen. Dat kan zijn dat het beheer wordt overgenomen van het bestaande alarmsysteem of dat er een mobiel alarmsysteem wordt geplaatst. Met deze mobiele alarmsystemen heeft BDG Beveiliging al panden tot 6000 vierkante meter efficiënt beveiligd.

"Als we gebeld worden door een curator of veilinghuis moeten we direct kunnen acteren. Daarom hebben wij in Barneveld minimaal twee mobiele alarmsystemen op voorraad liggen. Dienstverlening schrijven wij altijd in hoofdletters. Doordat wij met een klein en hecht team het bedrijf runnen, komt het geregeld voor dat ik zelf in de auto moet springen om een boedel te beveiligen."

Als je dan na een groot faillissement van een

bekende winkelketen binnen 24 uur kan zeggen dat je circa 30 vestigingen hebt kunnen voorzien van nieuwe sloten, beveiligd hebt met een alarmsysteem en de opvolging hebt kunnen regelen, dan maakt hem dit trots. "Of het nu een slijterij is, een paard of een nog niet afgebouwd schip, wij zorgen er altijd voor dat dit goed beveiligd is."

BDG Beveiliging is verantwoordelijk voor de hele keten van beveiliging in de faillissementensector. Dat betekent eventueel onderhoud aan het alarm, de doormelding naar de alarmcentrale en de opvolging van de eventuele meldingen. "Medio januari 2018 mochten wij na een inbraak een camerasysteem op batterijen plaatsen in een pand waar geen stroom meer aanwezig was. En binnen twee dagen was er een nieuwe poging tot inbraak waarbij een snelle reactie van de politie ervoor heeft gezorgd dat het bij een poging bleef."

49

'ONZE OPDRACHTGEVERS HEBBEN ÉÉN AANSPREEKPUNT VOOR ALLES'

Beveiliging is altijd snel ter plekke

BDG Beveiliging verzorgt voor bedrijven en particulieren de alarmopvolging, 24 uur per dag, 7 dagen per week, 365 dagen per jaar. Samen met de klant worden de voorwaarde opgesteld voor alarmopvolging. Zo heeft het ene bedrijf de voorkeur voor regelmatige alarmopvolging en de andere alleen maar in de vakanties. Afspraken worden vooraf in overleg vastgelegd.

Zodra het inbraakalarm een melding genereert, wordt er door de alarmcentrale een surveillant naar de locatie gestuurd.

Hij of zij zal de situatie ter plekke controleren en in actie komen, volgens een samen met de klant opgesteld protocol. Voor het operationeel maken van de alarmopvolging en het ontvangen van de sleutels worden er op de locatie instructies opgesteld, een korte securitycheck wordt gratis verzorgd. De BDG overstapservice regelt alles van een tijdige opzegging, het overnemen van de sleutels tot de communicatie naar uw alarmcentrale.

BDG Beveiliging verzorgt in de volgende gemeentes de alarmopvolging: Amersfoort, Barneveld, Elburg, Harderwijk, Leusden, Nijkerk, Nunspeet, Oldebroek, Renswoude, Soest, Wezep, Woudenberg en Zwolle.

BDG BEVEILIGING EN HAAR KLANTEN

Het hoofdkantoor van BDG Beveiliging staat in Barneveld. Als zelfstandig onderdeel van de Brijlant Groep is vijf jaar geleden BDG Beveiliging ontstaan. Vanuit dit kantoor wordt met een klein aantal mensen het volledig bedrijf geleid, waarbij een team van rond de 30 beveiligers wordt aangestuurd en een 900 tal klanten worden bediend. De kracht van BDG beveiliging is de platte organisatie en de korte lijnen.

De meeste opdrachtgevers kennen de mensen op kantoor en de mensen op kantoor kennen de meeste opdrachtgevers. "Ik vraag potentiële klanten wel eens: 'kent u uw beveiligers nog wel?'," vertelt Van Schaik. "Onze opdrachtgevers hebben één aanspreekpunt voor alles, voor zowel de operationele vragen als vragen over facturen of het inplannen van een nieuwe dienst."

Van Schaik illustreert de korte lijnen aan de hand van een voorbeeld uit de praktijk: "Woensdagmiddag voor Hemelsvaartdag werden we rond 16.15 uur gebeld met de vraag of nog we een bouwlocatie konden beveiligen met controlerondes in verband met vernielingen. Circa tien minuten later had het bedrijf onze aanbieding en om 16.45 uur was deze klant al operationeel. Aan het

begin van de avond hingen onze borden al op de bouwhekken."

Door deze flexibiliteit en het klantbelang altijd voorop te stellen, is het klanttevredenheidsperscentage zeer hoog bij BDG Beveiliging. Dit is ook een speerpunt van de organisatie, want volgens Van Schaik dient elke klant als een referentie te kunnen dienen voor een volgende klant.

DE BDG BEVEILIGER (BEVEILIGEN MET EEN GLIMLACH)

"De tijd dat een beveiligers een man of vrouw was die in een uniform in een stoffige loge zat en door niemand gezien werd is voorbij", zegt Van Schaik. "Tegenwoordig moet de beveiligers steeds meer een gastheer/vrouw zijn waarbij hospitality een steeds grotere rol speelt. Dat dienstverlening in de afgelopen jaren veel belangrijker geworden, daar kun-





nen we niet meer omheen.

Vroeger kwam er een norske beveiligder die iedereen sommeerde om het pand te verlaten omdat het tijd was, tegenwoordig vraagt hij vriendelijk of hij al kan afsluiten en komt anders later terug om te kijken of iedereen weg is. Een surveillant die vroeger alleen maar rapporteerde dat er een vuilniszak stond te lekken, ruimt deze tegenwoordig ook op; meedenken in de dienstverlening en net dat beetje meer geven is wat wij vragen van onze medewerkers.”

Per opdracht wordt er door BDG Beveiliging altijd een specifieke beveiligder geselecteerd welke affiniteit heeft met de aard van de opdracht. Hierdoor creëer je volgens Van Schaik een hogere betrokkenheid bij de medewerkers. “Een beveiligder bij een zorg-hotel moet andere competenties hebben dan een beveiligder die bij een bank klanten ontvangt. Al onze mensen worden geselecteerd op integriteit en worden periodiek gescreend bij justitie.”

NIET MEER EEN POPPETJE IN EEN UNIFORM, MAAR EEN MEEDENKENDE DIENSTVERLENENDE BEVEILIGER

DE FACTOR MENS

“Hoewel de techniek nog wel een groter aandeel zal krijgen zal de mens in de beveiliging altijd aanwezig blijven”, denkt van Schaik.

“Camera’s registreren, robots kunnen al pand beveiligen, drones kunnen de mobiele surveillance gaan uitvoeren, maar bij al deze dingen heb je nog een mens nodig die beoordeelt wat er gebeurt of wie er ingeschakeld moeten gaan worden. Een mens kan meer zien, horen en ruiken en hierdoor



vervolg schade voorkomen.”

Als voorbeeld noemt Van Schaik de beveiliging van bouwplaatsen. “Vroeger liep daar een man met een hond, tegenwoordig staan hier camera’s en alarmsystemen. Als die wat registreren, wordt toch de politie en de beveiliging nog aangestuurd om deze mensen te kunnen onderscheppen.”

LAATSTE ONTWIKKELINGEN

BDG Beveiliging is altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen binnen hun vakgebied. “Wij volgen de ontwikkelingen door het bezoek aan beurzen, leveranciers en het lezen van vakbladen”, zegt Van Schaik. “En mocht hier iets interessants uit voortkomen dan zullen wij ook de eerste zijn die hierop inspelen.”

TOEKOMST

De toekomstvisie van BDG Beveiliging heeft Van Schaik duidelijk op zijn netvlies staan. “Doorgroeien in onze huidige werkgebieden in onze mobiele surveillance tak, want hoe meer auto’s er van ons op de weg rijden, hoe sneller en adequater wij kunnen reageren!”

www.bdgbeveiliging.nl



PBM PARTNER VERKOOPT EN LEVERT TOTALE SUPPORT BIJ BEDRIJFSKLEDING

UIT KENNIS GEBOREN

Verkoop van bedrijfskleding ontstaat vaak als nevenactiviteit bij bedrijven. Harrie Lagerwaard startte met PBM partner vanuit veiligheidsexpertise en liet er een missie op los, namelijk het bieden van verregaande safety support op de werkvloer, zelfs tot en met cursussen en opleidingen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, PBM

Zijn verleden bij de vrijwillige brandweer in Barneveld kwam goed van pas toen Lagerwaard na 23 jaar in de bouwsector actief te zijn geweest een switch wilde maken. "In 2014 kwam ik nader in aanraking met bedrijfskleding en zag ruimte voor een belangrijke toegevoegde waarde. Wanneer je veiligheidsproducten verkoopt, moet je ook de bijbehorende ondersteuning leveren, meende ik. Dat werd voor mij een speerpunt, toen ik in oktober van dat jaar aan de slag ging. De affiniteit met veiligheid had ik vanuit mijn jaren bij de brandweer, waar ik de instructeursopleiding volgde en veiligheidscursussen gaf. Daarna behaalde ik mijn diploma's op het gebied van risico-inventarisatie en arbobeleid. Die kennis bewijst zijn waarde in mijn huidige bedrijf. Er ontstaat eigenlijk altijd meteen interactie met de klant, ongeacht in welke branche. Ik kijk breder

naar veiligheid, vanuit een stukje verantwoordelijkheidsgevoel. Zie ik bij binnenkomst al dat bepaalde noodzakelijke waarschuwingsbordjes ontbreken, dan attendeer ik de ondernemer daarop. Mocht zich een incident voordoen, dan is hij op dat vlak in ieder geval ingedekt."

RISICO-INVENTARISATIE

Tijdens het gesprek met de bevrogen ondernemer achter PBM partner valt op dat hij niet zozeer zijn producten aanprijst, maar zich vooral bekommert om de veiligheid bij zijn klanten, met oprechte intenties. "In de diverse branches ken ik de eisen en de gevolgen wanneer er iets misgaat. Binnen een samenwerking met de ondernemer zet ik in op het voorkomen van langdurig ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Ik streef in alle gevallen een langdurige relatie op

basis van kennis na. Zo help ik ondernemers met het maken van een risico-inventarisatie. Bedrijven met een personeelsbestand tot 25 medewerkers mogen dit zelf doen, maar in de praktijk gebeurt het lang niet altijd. Er hoort ook een plan van aanpak bij, want er valt altijd iets te verbeteren. Zorg er bovendien voor dat je dat regelmatig actualiseert. Mocht de arbeidsinspectie na een incident op de stoep staan, dan kun je in elk geval aantonen dat je bewust met veiligheid bezig bent en dat scheelt je zomaar enkele duizenden euro's boete. Bij grotere bedrijven ben ik een sparringpartner voor de veiligheidsdeskundige of de eigen arbo-coördinator. Op deze fronten ondersteun ik mijn klanten en naast advisering kan ik cursussen en opleidingen voor ze verzorgen. Bedrijven vanaf een bepaalde grootte hebben de plicht om hun medewerkers te onderrichten. Zo dient een

aannemer zijn mensen uit te leggen hoe ze moeten tillen en de valbeveiliging met ze door te nemen, om maar enkele voorbeelden te noemen.”

KLEDINGBEHEERSYSTEEM

PBM, dat staat voor Persoonlijke Beschermings Middelen, waaronder naast kledingartikelen ook veiligheidsproducten vallen. Het in Barneveld gevestigde bedrijf vertegenwoordigt merken als Helly Hanssen, FHB, Elten en Tricorp, waarmee het een brede markt bedient, van transport en logistiek tot de bouw- en de zorgsector, de industrie, de horeca, infrastructuur en groenvoorziening. Qua werkgebied ligt de nadruk op Midden-Nederland, met klanten als Vreugdenhil, Matemco, Smink, Ravenhorst Carrosseriebouw, Vink en in de havengebieden C-Port. “We verkopen zowel veiligheids-, als representatiekleding, uitsluitend voor eigen gebruik bij onze klanten. Geen merchandising, dus. Bedrukking met logo's en borduurwerk regelen we in eigen beheer en via een portaal op onze website bieden we een kledingbeheersysteem, specifiek afgestemd op de klant en uitgesplitst naar afdeling en persoon. Het is zo ingeregeld, dat een medewerker voor zichzelf artikelen kan bestellen tot het afgesproken maximum. Verder zorgen wij samen met onze leveranciers voor voorraadbeheer, zodat de klant dat zelf niet hoeft te doen, met het risico dat hij na personeelwisselingen met incurante maten komt te zitten. We streven een levertijd van hooguit enkele dagen na. Overigens bevat ons assortiment ook artikelen op het gebied van persoonlijke hygiëne.”



POSITIEVE PRIKKEL

Na een eerste oriënterend gesprek, het liefst op locatie om daar een goede indruk van de omstandigheden te krijgen, maakt Lagerwaard een vervolgspraak en neemt hij spullen mee om te passen. “Kleding en schoenen moeten vooral lekker zitten, want dat bevordert de tevredenheid en de motivatie van de medewerkers. Het betekent niet automatisch dat een ondernemer duurdere producten hoeft te bestellen. Soms kun je een onderscheid maken tussen tijdelijke en vaste krachten, zoals bij C-Port gebeurt. Als je langer in dienst bent, krijg je mooiere en duurdere spullen. Enerzijds een kostenbesparing voor het bedrijf, anderzijds een positieve prikkel voor de mensen. Speciaal voor de

horeca voeren we een lijn met stoere bretels. Sowieso wil je niet dat broeken afzakken, daarom adviseer ik in veel gevallen een riem erbij. Verder vind ik het mooi om via een uniforme uitstraling de identiteit van de klant te onderstrepen, ook al gaat het om een diversiteit van kledingartikelen.”

ONDERGESCHOVEN KINDJE

Hoezeer de business van PBM partner het niveau van maatwerk bereikt, blijkt wel uit een voorbeeld van Vreugdenhil. “De gladde vloer vereist schoenen met een zeer goede antislipzool. We hebben samen met de medewerkers verschillende modellen uitgeprobeerd en het beste type geselecteerd, dat vervolgens extra nabewerkt is door een specialist, met behoud van normering. Ook zoiets specifiek: reflecterende hesjes die de infraroodkranen in de wasruimte onbedoeld activeren. Gezien het licht binnen kun je ze echter prima zonder striping bestellen. In de bouwsector vormt reflectie juist vaak een ondergeschoven kindje. Als ik weet dat mensen 's morgens vroeg buiten werken, verkoop ik de kleding zelfs niet zónder, vanuit een stukje verantwoordelijkheidsgevoel. Waar bedrijven ook niet altijd bij stilstaan, is dat de afrolengte van je valbeveiliging per locatie moet kloppen.” De adviserende en ondersteunende rol, die blijkt Lagerwaard op het lijf geschreven en daarmee geeft hij een niet te onderschatten meerwaarde aan het assortiment bedrijfskleding en veiligheidsproducten van PBM partner.



“Ik streef in alle gevallen een langdurige relatie op basis van kennis na”, aldus Harrie Lagerwaard.

www.pbmpartner.nl



Thuis in uw omgeving



Asbestsanering



Plaagdierbeheersing

Meer informatie of acuut hulp nodig? Bel 0318 - 75 48 56

Schietboom 8, 3905 TD Veenendaal



0318 754856



info@asb-bv.nl



www.asb-bv.nl

Be  different...

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

MAREBA ADMINISTRATIEVE ONDERSTEUNING WERKT MKB-BREED SECUUR, PERSOONLIJK EN MET VERTROUWEN

Wanneer je als bedrijf financiële of secretariële administratietaken gedeeltelijk of tijdelijk uitbesteedt, wil je niet alleen dat deze secuur worden opgepakt, maar ook met vertrouwen. Mareba administratieve ondersteuning voegt daaraan een persoonlijke benadering toe, iets dat opdrachtgevers bijzonder weten te waarderen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: MARIEKE VAN DIJK

Met zo'n 25 jaar ervaring in velerlei administratieve werkzaamheden, waarvan de laatste 4,5 jaar als zelfstandig ondernemer, beschikt Martina Stronkhorst over de kennis en deskundigheid om het mkb tot een omvang van vijftig medewerkers accuraat van dienst te kunnen zijn. Ze blijkt heel allround, met een klantenbestand dat varieert van de zorg tot schoonmaakbedrijven en van reclamebureaus tot handelsondernemingen, waarbij ze naast reguliere programma's als Exact, King en Afas ook snel vertrouwd raakt met branche-specifieke software. "Wel beperk ik mijn werkgebied tot de driehoek Amersfoort-Apeldoorn-Veenendaal, waar ik met mijn kantoor in Barneveld precies middenin zit. Dat doe ik bewust, omdat veel klanten het prettig vinden als ik bij hen op locatie werk. Ikzelf ook, trouwens, want het geeft me meer feeling met het bedrijf en het team."

INTERIMDIENSTEN

Tot de financieel-administratieve diensten van Mareba behoren het verwerken van facturen en bankafschriften, grootboekmutaties en aangifte van omzetbelasting, maar ook voorraadbeheer, debiteuren- en crediteurenadministratie. Qua secretarieel-administratieve diensten valt te denken aan office-management in de breedste zin van het woord, zelfs tot en met archiefbeheer en het uitwerken van interviews. "Vaak betreft het een stukje reguliere ondersteuning in de capaciteit," zegt Stronkhorst. "Daarnaast richt ik me in toenemende mate op interimdiensten, om bij een opdracht een achterstand weg te werken, piekdruktes op te vangen of de taken van een zieke of zwangere medewerker tijdelijk over te nemen. In alle gevallen hecht ik veel waarde aan persoonlijk contact en vertrouwen, vandaar dat ik bij een nieuwe opdrachtge-

ver altijd op bezoek ga voor een kennismaking en duidelijk in mijn offerte omschrijf wat we over en weer van elkaar mogen verwachten." De referenties op de website

van Mareba bevestigen dat deze werkwijze in meerdere opzichten zijn waarde bewijst.

www.mareba.nl



'Ik hecht veel waarde aan persoonlijk contact en vertrouwen', aldus Martina Stronkhorst.



"Wij zeggen wat we doen en doen wat we zeggen", aldus Jan-Willem Ter Steege.

EASY SYSTEMS

OVERSTAPPEN NAAR DIGITALE INKOOP- EN FACTUURVERWERKING KAN SNEL EN EFFICIËNT

Easy Systems ontwikkelt software waarmee het financieel administratieve proces voor alle soorten ondernemers eenvoudig wordt. Het bedrijf uit Ede timmert hard aan de weg in binnen- en buitenland. Easy Systems ontwikkelt de software zelf en levert die op maat voor iedere klant.

TEKST: MARLIES DINJENS

Naast het pand van Easy Systems in Ede wordt driftig gebouwd aan het nieuwe bedrijfspand. Het huidige, statige gebouw groeit langzaam uit zijn voegen en in dezelfde stijl zal een pand verrijzen, met de bouw van een koetshuis. Dit biedt ruimte aan de medewerkers van de verschillende takken van softwareontwikkeling waarin Easy Systems opereert. Easy Systems ontwikkelt ERP-onafhankelijke software voor het automatiseren van het purchase to pay (inkoop tot betaling) proces en het elektronisch ontvangen en versturen van facturen. Met de slimme software kunnen bedrijven flinke kostenvoordelen behalen. Easy Systems biedt oplossingen op het gebied van factuurverwerking, contractmanagement, inkoopmanagement, declaratiemanagement en e-facturatie.

Het bedrijf telt inmiddels 36 medewerkers en daar komen iedere jaar weer nieuwe collega's bij. De markt trekt aan en jaarlijks groeit de omzet met minstens 20 procent.

PARKETVLOEREN

Het bedrijf werd twaalf jaar geleden opgericht door Erik van Doorn, die in zijn boerderij in Bennekom zusterbedrijf ICreative begon. Terwijl hij ondertussen ook nog een bedrijf had in parketvloeren, timmerde hij hard aan de weg met zijn softwarebedrijf, de voorloper van het huidige Easy Systems. "Erik is een ondernemer pur sang. Dus hij legde parketvloeren en zat tegelijk in de IT. Op het laatst werkten werknemers van ICreative in iedere kamer van zijn boerderij. Alleen in de slaapkamer stonden geen bureaus", vertelt de huidige directeur van Easy Systems, Jan Willem Ter Steege. "Ik werk hier pas sinds 2016, maar die verhalen uit de begintijd zijn legendarisch."

SNELLE IMPLEMENTATIE

Op een verjaardag omschrijft Ter Steege zijn functie als volgt: hij geeft leiding aan een bedrijf dat software ontwikkelt, waarmee klanten het verwerken en versturen van hun facturen en alle processen rondom inkoop en betaling simpeler kunnen maken. "Uit onderzoek blijkt dat de helft van de midden-bedrijven al digitaal werkt, maar de andere helft dus nog niet. Ze denken vaak dat het implementeren van software en het proces hier naartoe erg ingewikkeld is, maar het tegendeel is waar." Sterker nog, veel bedrijven verzuchten na afloop dat ze dit veel eerder hadden moeten doen. Alles digitaal en inzichtelijk in plaats van rijen met ordners en mappen. "De meeste organisaties denken dat een dergelijk proces veel tijd in beslag neemt, maar soms is het al binnen tien of vijftien dagen geregeld. Wij hebben dit proces inmiddels voor honderden bedrijven geautomatiseerd en daarom kunnen we de meeste problemen snel oplossen."

GOEDE VIBE

In het pand van Easy Systems hangt volgens Ter Steege altijd een 'interessant gezoem van activiteiten'. Het bedrijf wil en moet op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen op softwaregebied. "We trekken daarom nieuwe medewerkers aan die goed op de hoogte zijn en zorgen dat kennis constant op peil wordt gehouden." Het pand is statig, goed verzorgd en de sfeer is informeel. "De meesten komen uit de buurt en veel van hen hebben ook na het werk contact met elkaar. Ze spreken af en helpen bijvoorbeeld als iemand moet verhuizen of het moeilijk heeft. Een heel bijzondere bedrijfscultuur." Geregeld organiseert het bedrijf teamuitjes. Ook wordt aandacht besteed aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, door groene stroom in het pand, zo veel mogelijk papierloos te werken en het ondersteunen van goede doelen in de regio en daar buiten.

Facturen voor pruiken en kostuums

Bij Nationale Opera en Ballet werd de gehele factuurverwerking gedigitaliseerd door Easy Systems. Niet langer hoeven medewerkers van de eerste naar de vierde verdieping te lopen voor een handtekening. Cijfers kunnen veel makkelijker tevoorschijn worden gehaald. Nationale Opera en Ballet is een productiehuis dat ook pruiken en kostuums maakt. Na het implementeren van de software komt Easy Systems nog regelmatig langs voor een controle en

advies over de tool die de instelling gebruikt. Hierdoor blijft Nationale Opera optimaal gebruik maken van de software. Over deze service is de instelling erg tevreden. "Wat ik fijn vind is het pro-actieve meedenken. Dat ze aanbieden naast ons te komen zitten om te kijken of we wel alles uit de oplossing halen en daarbij gratis, vrijblijvend advies geven over hoe het eventueel anders kan", stelt directeur Finance & Control Miek de Ruijter.



'VEEL BEDRIJVEN VINDEN OVERSTAPPEN NAAR DIGITALE VERWERKING INGEWIKKELD. HET TEGENDEEL IS ECHTER WAAR'

58

BETROUWBAARHEID VOOROP

Kleinere en grotere ondernemers kloppen bij Easy Systems aan voor hulp. "Een consultant komt dan langs om de 'temperatuur te meten'. Hij kan een goede inschatting maken van de huidige situatie. Daarna maakt de consultant een plan. Dat kan al heel snel en is gedetailleerd. Zo zien klanten exact waar ze aan toe zijn, qua geld én tijd. Wij zeggen wat we doen en doen wat we zeggen. Betrouwbaarheid is erg belangrijk."

Easy Systems kan het hele purchase to pay proces automatiseren en biedt oplossingen voor in- en uitgaande facturen. "Zo kan meer werk worden gedaan met minder mensen of efficiënter met hetzelfde personeel."

BIJZONDERE KLANTEN

Klanten zijn zeer uiteenlopend: van Kwik-Fit in Harderwijk, Nationale Opera en Ballet in Amsterdam, tot bijvoorbeeld bouw- en

maakbedrijven in Nederland, België en Frankrijk. "Een derde van onze omzet verdienen we over de grens. Onze producten worden daar door lokale partners aan de man gebracht." Ter Steege heeft veel ervaring in het bedrijfsleven. "Door mijn ervaring bij grotere bedrijven zie ik snel wat de volgende stap voor ons moet zijn, waar de groeikansen liggen."

MOST INNOVATIVE SOFTWARE COMPANY 2018

En die groei was er zeker afgelopen jaren. Al vier jaar op rij won Easy Systems de FD Gazellen Award. Deze award wordt uitgereikt aan de snelst groeiende bedrijven

Kwik-Fit onder de loep genomen

Ook voor Kwik-Fit in Harderwijk nam Easy Systems het facturatiesysteem onder de loep. Binnen een maand waren al tienduizend facturen digitaal verwerkt.

Kwik-Fit was op zoek naar een oplossing die hen kon helpen met het efficiënter inrichten van de facturenstroom en daarmee een efficiëntere verwerking van de inkomende facturen. Ook moest de oplossing voorzien in een verbeterde workflow voor de indirecte kosten. Ewoud Rozendaal, Hoofd Financiële Administratie bij Kwik-Fit, vertelt: "Het grootste deel van de facturen verwerkten wij al digitaal, maar toch werd nog altijd een groot deel handmatig ingevoerd. Daarnaast was het altijd al onze wens om voor de indirecte kosten een modernere workflow in gebruik te nemen."

De beoogde resultaten zijn meer dan behaald. "Binnen een maand hadden wij de eerste 10.000 facturen probleemloos kunnen verwerkt. De verwerkingstijd is flink afgenomen en de nieuwe workflow is met recht een succes te noemen. Wij zijn nu nog meer in staat om onze leveranciers tijdig te betalen en onze verplichtingen hebben we scherp in beeld."

van Nederland. Het belangrijkste criterium om hiervoor in aanmerking te komen is een minimale omzetgroei van 20 procent per jaar. Een nominatie voor een volgende prijs is ook al binnen. Easy Systems is in de FoodValley regio genomineerd voor de titel 'Most innovative software company'. ICT Foodvalley Awards is een initiatief van ICT Valley en de ICT Campus. De FoodValley ICT Awards biedt een podium aan ICT bedrijven uit de FoodValley regio die zich weten te onderscheiden op basis van expansie, innovatie, duurzaamheid of bijvoorbeeld maatschappelijke betrokkenheid. De prijs wordt op 28 mei 2018 uitgereikt.

Groei kansen liggen er nog volop voor Easy Systems, zowel in Nederland als over de grens. De toekomst van facturatie ziet er bijzonder uit. In de toekomst zullen boekhoudsystemen nog verder geautomatiseerd worden zodat systemen zelf met elkaar communiceren. Hierdoor is er dus nog minder papier nodig en manschappen op de administratieve afdeling. "Zo ver is het echter voorlopig nog niet, maar dat gaat in de toekomst zeker gebeuren."

Wat is Purchase-to-Pay?

Met het Purchase-to-Pay (vaak afgekort tot P2P) wordt het hele proces van bestelaanvraag, inkoop/aankoop tot en met het (automatisch) betalen van de factuur bedoeld. Een synoniem voor dit begrip is ook wel 'procure to pay' of 'procurement'. Het lijkt zo eenvoudig, een medewerker plaatst een bestelling, de goederen en/of diensten worden geleverd en vervolgens wordt de factuur betaald. De praktijk wijst echter uit dat dit proces veel complexer is. Zo heeft menige organisatie moeite met het optimaal inrichten en automatiseren van dit bedrijfsproces. In het primaire proces is

dit vaak nog wel goed ingericht, in het secundaire bedrijfsproces kan dit vaak veel beter.

Bij het purchase to pay proces zijn veel verschillende personen en afdelingen betrokken. De inkoop en finance afdeling liggen voor de hand. Maar ook alle afdelingen waarbinnen personen werken die producten of diensten inkopen en/of facturen moeten controleren en goedkeuren zijn onderdeel van dit proces. Hoe groter het bedrijf, hoe meer mensen betrokken zullen zijn. Dit resulteert vaak in een onoverzichtelijk en tijdrovend proces, waarbij elke menselijke handeling foutgevoelig is.



"Wij sturen liever aan op het creëren van een gevoel", aldus Stephan Bolderman.

60

FILMMAKER STEPHAN BOLDERMAN; THE MOTION CONTENT COMPANY:
**'MIDDEN IN VERHAAL
BEGINNEN'**

Na meer dan een halve eeuw televisiebereik voor de grote massa zou je zeggen dat de kracht van bewegend beeld geen betoog meer behoeft, maar er valt voor bedrijven nog veel te winnen door elementen op film te laten vastleggen. The Motion Content Company in Veenendaal weet wat doelgroepen 'pakt' en dat kan verrassend eenvoudig zijn.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: KEVIN RIJNDERS

Bij een promotiefilmpje dat een indruk van een bedrijf geeft kan iedereen zich iets voorstellen en zelfs de inzet van technieken als drones, zes meter hoge cranes, een 360-graden-rondgang en gestabiliseerde camera's om soepel achter iemand aan te lopen beginnen gemeengoed te worden. Dat schetst echter maar een deel van de mogelijkheden om een doelgroep te bereiken. "We maken voor het bedrijfsleven ook commercieel nieuws, zoals reportages van evenementen, inhoudelijke interviews en testimonials met klanten," vertelt Stephan Bolderman, eigenaar en oprichter van The Motion Content Company. "Dat laatste werkt erg goed bij moeilijk vermarktbare producten, zoals softwareoplossingen. De kijker wil immers vooral weten wat je er in de praktijk aan hebt. Bij portretvideo's zoom je in op een persoon, bijvoorbeeld de ondernemer of een medewerker. Die vertelt niet primair wát hij doet, want dat weten de mensen over het algemeen wel, maar hoe en waarom. Dat levert heel echte en oprechte beelden op."

SCHRAPPEN, SCHRAPPEN, SCHRAPPEN

Zo vallen we midden in het verhaal en dat is precies een truc die The Motion Company vaak toepast om een filmpje te starten. "In de eerste tien seconden moet je mensen triggeren om verder te kijken. Dat doe je bijvoorbeeld met een quote: 'Hiermee hebben we dit en dat bereikt.' Vervolgens vertel je het verhaal in chronologische volgorde, waarbij de totale lengte niet alles uitmaakt. Afsluiten doe je heel simpel; vaak volstaat alleen een stukje branding, in de vorm van een logo of iets dergelijks. Je ziet wel eens hele teksten met contactgegevens, maar geloof me, de kijker weet je heus wel te vinden. Houd het gewoon kort. Dat geldt eigenlijk in zijn algemeenheid voor videocontent. Bij de montage gaan we er altijd aan schaven, zonder afbreuk te doen aan de boodschap. Dat betekent schrappen, schrappen, schrappen. Als je tot de kern weet te komen, wordt het verhaal sterker." Oké, maar hoe zit het met de kracht van de herhaling? "Die moet je meer zoeken in het crossmediaal inzetten van een verscheidenheid aan uitingen. Vertel je in een filmpje steeds min of meer hetzelfde, dan krijgt het al gauw een 'hard sell'-karakter. Wij sturen liever aan op soft sell, op het creëren van een gevoel."

ENORME VRAAG

27 jaar jong is hij, maar gepokt en gemazeld in de wereld van de bewegende beelden: Stephan Bolderman, die in 2011 voor zichzelf begon en op dat moment nog studeerde. "Na het volgen van de opleidingen cameratechnieken en

mediamanagement kwam ik eerst als freelancer terecht in commerciële televisieproducties. Tussendoor nam ik kleinere klussen aan, wat op een gegeven moment zo uit de hand liep, dat ik voor de keuze stond: me alleen nog toeleggen op opdrachten van enkele maanden of de afwisseling zoeken van korte projecten. Het laatste sprak me het meest aan; ik vind het erg leuk om elke één à twee dagen ergens anders bezig te zijn, soms ook in het buitenland, voor internationale klanten als Jet Airways en KLM. Sinds twee jaar werk ik vanaf mijn kantoor in Veenendaal fulltime voor het bedrijfsleven, overheden en allerlei instanties, zoals hier in de regio de gemeente Veenendaal, Bemot International en Easy2Rent. Dat doe ik samen met mijn twee vaste partners, waarbij we op korte termijn het team willen versterken. Hard nodig, gezien de continue enorme vraag naar videocontent."

SNELLE VIDEOCONTENT

Het onderscheidend vermogen van The Motion Content Company ligt onder meer op het vlak van wat Bolderman aanduidt als 'snelle videocontent'. "Daarmee bedoel ik overwegend korte producties die we dezelfde dag of de dag erna aan de klant kunnen presenteren en die na goedkeuring direct klaar zijn om online te gaan. Wij leggen niet eerst een voorlopige versie voor aan de opdrachtgever, maar tonen hem gelijk het resultaat zoals wij denken dat het eruit zou moeten zien, waarbij we op verzoek natuurlijk nog dingen kunnen wijzigen. Snelle videocontent past in deze tijd, waarin je online mensen wilt teasen. Gebruik dus vooral niet één-op-één dezelfde boodschap als al in de omgeving staat, maar

maak hem complementair. Verklap niet alles, maar laat een deel van je verhaal zien of breng het net even interessanter dan het werkelijk is. Daarmee prikkel je de doelgroep om in actie te komen. Vaak duren zulke filmpjes niet lang. Vroeger gaf je twintig mille uit voor één video, nu besteed je hetzelfde bedrag aan twintig korte producties, als ik even de ondergrens benoem qua kosten. We leveren maatwerkproducten en kunnen in principe binnen elk budget vanaf zo'n 500 euro iets moois maken. Dat vormt altijd het uitgangspunt; dus niet eerst een concept bedenken en dan de klant laten schrikken van de prijs."

GUNFACTOR

Volgens Bolderman willen doelgroepen echtheid zien. "Voor fictie ga je wel naar de bioscoop. Niet voor niets zie je de belangstelling van het bedrijfsleven voor animaties teruglopen. Die doen het prima als je wilt uitleggen hoe iemand een formulier moet invullen of een kast in elkaar dient te zetten, maar een boodschap wordt geloofwaardiger als je hem door één of meer mensen laat vertellen. Dan breng je er gevoel in en creëer je goodwill. Ga maar na: als je bij twee dealers dezelfde auto kunt kopen tegen dezelfde prijs, voor welke kies je dan? Voor degene met de hoogste gunfactor en die zit in de persoon die je te woord staat. Mensen geven zoveel toegevoegde waarde aan een boodschap, als je ze op de juiste manier inspireert. Dat is wat wij doen. Natuurlijk bedienen wij ons van de modernste technieken, maar het gevoel dat iemand vanuit een bedrijf overdraagt, stijgt boven alles uit."

www.themotioncontent.com



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Balthisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 8888 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



HOLLAND EVENTS

FESTIVALS | BEDRIJFSFEESTEN | BEURZEN | CONGRESSEN | ORGANISATIE

INFO@HOLLAND-EVENTS.NL | 033 30 30 773 | WWW.HOLLAND-EVENTS.NL



HEEFT U GRIP OP SECURITY? OF VISIE OP TOTAALBEVEILIGING?

Security, beveiliging, iedere organisatie heeft er mee te maken. We denken hierbij snel aan goed hang- en sluitwerken een alarminstallatie. Maar security gaat verder. Niet alleen de fysieke beveiliging, maar ook de digitale beveiliging, of ICT-security, verdient aandacht. Hoe ga je om met cyberaanvallen? Hoe zorg je voor een veilig netwerk? Wie heeft toegang tot welke ruimte in het pand? Welke maatregelen zijn er getroffen voor branddetectie en -alarmering? In deze column meerover grip op security.

ING BERT NOTEBOOM MCM, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN LAGARDE GROEP

EEN VEILIGE WERKOMGEVING

Veel bedrijven zien fysieke beveiliging als een noodzakelijk kwaad. Als een optelsom van wettelijke voorschriften die alleen maar kosten opleveren. Terwijl deze investeringen niet direct bijdragen aan de omzet. Aan de andere kant wil je natuurlijk wél zorgen voor een veilige werkomgeving voor medewerkers en bezoekers. Ga daarom eens het volgende na. Hoe is de inbraak- en branddetectie geregeld? Is er terreinbeveiliging en welke personen hebben toegang? Door dit professioneel in te richten is de kans op schade of inbraak minimaal. En niet onbelangrijk: medewerkers voelen zich veilig. Kies je bijvoorbeeld voor toegangscontrole met tags. Dan weet je vrijwel zeker dat alleen de juiste personen toegang hebben. Inbraak- en alarminstallaties kunnen meer dan veel lawaai maken. Denk bijvoorbeeld aan automatisch meldingen doorsturen naar je smartphone én naar de meldkamer. Ook camerabewaking is het overwegen

waard. Door de hedendaagse techniek heb je op ieder gewenst moment controle op pand en terrein. Bij inbraak of vandalisme beschik je over beelden hiervan en een mooie bijkomstigheid: het schrikt 'foute' vrienden af.

WAPEN JE TEGEN DIGITALE GEVAREN

Met fysieke beveiliging wapen je de organisatie tegenzichtbare gevaren. Maar hoe goed is het bedrijf beschermt tegen de onzichtbare (digitale) gevaren? DDoS-aanvallen en internetfraude. Inbraak op wifi- en camerasystemen. De veiligheid van ICT is helaas vaak onderwerp in het nieuws. En daarom krijgt ICT-security steeds vaker aandacht. De Europese Unie doet er een schepje bovenop met de nieuwe GDPR-regeling. Dit vraagt nog meer van de ICT-security, bijvoorbeeld om datalekken te voorkomen. Neem je ICT-gebruik nog eens onder de loep. Het begint bij inzicht: Wat is de huidige

status van ICT en ICT-security binnen het bedrijf? Voor iemand die niet thuis is in de databases, VPN's, Wifi en ICT-infrastructuur is dit nogal een uitdaging. Ik adviseer dan ook iedereen om een ICT-security quickscan uit te laten voeren. Hiermee wordt de ICT-security in kaart gebracht. Je hebt direct duidelijk wat de risico's zijn en op basis hiervan kunnen stappen gezet worden om de ICT-security naar een hoger niveau te tillen. Hiermee voorkom je datalekken, virussen in je netwerk en je houdt hackers buiten de digitale deur.

TOTAALBEVEILIGING

Fysieke en ICT-beveiliging zijn geen gescheiden eilandjes. Sterker nog, ze raken steeds meer met elkaar verweven. Ze wisselen data met elkaar uit en hebben invloed op elkaar. Benieuwd naar onze visie op totaalbeveiliging? Lees het artikel van mijn collega's Wim de Graaf en Arnold Versteeg in deze editie van Vallei Business magazine.



CLAXION STELT TRANSPARANTIE EN ZEKERHEID VOOROP

LEASEN ZONDER VERRASSINGEN

Een moedige stap was het vorig jaar, een leasemaatschappij starten in een aardig dichtgetimmerde markt. Jurjen Eisma en Bert Haalboom hadden met Claxion echter een duidelijk doel voor ogen: leasing transparant maken en klanten zekerheden geven, waarbij het recent verkrijgen van het Keurmerk Private Lease een mooie aanvulling betreft.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: CLAXION E.A.

“Het Keurmerk Private Lease vinden we erg belangrijk, om richting de buitenwereld een stukje professionaliteit uit te stralen,” zegt Haalboom. “We dragen dit label sinds 1 mei jongstleden, na een intensieve audit. Allereerst mag de klant rekenen op faire, heldere algemene voorwaarden, tot stand gekomen in samenwerking met de Consumentenbond. Wat gebeurt er bijvoorbeeld als je je contract niet uitdient? Dat vind je duidelijk omschreven terug, net als de opbouw van de leaseprijs. Het contract

behelst altijd afschrijving, onderhoud, reparatie, motorrijtuigenbelasting, verzekering, pechhulp en vervangend vervoer. Verder bekijken we samen met de klant hoeveel hij kan en wil betalen, met een bescherming tegen te hoge financiële lasten. Daarnaast geldt een bedenktijd van veertien dagen en biedt het Keurmerk Private Lease bij klachten de mogelijkheid deze aan een onafhankelijke geschillencommissie voor te leggen.”

BIJZONDERE TOEGEVOEGDE WAARDE

In de wijde regio heeft Claxion, gevestigd in De Klomp, zijn plek verworven als betrouwbare speler in de leasemarkt. “Klanten waarderen vooral dat we openheid van zaken geven omtrent de algemene voorwaarden,” weet Haalboom. “Een startprijs kan aantrekkelijk lijken, maar als de leasemaatschappij het tarief periodiek opschroeft, pakt het financiële plaatje op den duur een stuk ongunstiger uit dan begroot. Wij handhaven het tarief van begin tot eind, behoudens ver-

Wim Elbertsen (Elbertsen Totaalbouw) "Geen omkijken naar"

Gedeeltelijke en complete verbouwingen van woningen, daarop concentreert Elbertsen Totaalbouw uit Ede zich, aangevuld met nieuwbouw van schuren en dergelijke. "Met name projecten bij particulieren, zoals badkamers en veranda's," vertelt Wim Elbertsen, die het bedrijf zes jaar geleden oprichtte. Hoewel van huis uit timmerman beheerst hij vrijwel alle disciplines. "Ik werkte in het verleden in dienst van kleine bouwbedrijven, waar ik eigenlijk alles moest doen." Elbertsen besloot vorig jaar voor het eerst een bestelwagen te leasen, een verlengde Renault Trafic. "Aan mijn vorige, gekochte bus kwamen allerlei onkosten en daar wilde ik vanaf. Nu heb ik er totaal geen omkijken naar. Als klant van Bosch Car Service de Vallee kende ik Bert Haalboom al, die altijd een goede service levert, dus hoefde ik over de keuze voor Claxion niet lang te twijfelen. De Trafic bleek een betaalbaar model en ik kan er grote houten platen in kwijt, zonder dat ik meteen in een heel grote bestelwagen kom te zitten. Bert begeleidde mij uitstekend in het leasetraject, ook bij het selecteren van de opties. Een prettig contact."



Gert-Jan Schoot (Puur Blauw) "Allebei puur, dat matcht"

Na het faillissement van de Lake Side-keten zag franchisenemer Gert-Jan Schoot begin april kansen om de winkel in Veenendaal zelfstandig voort te zetten. "Onder de naam Puur Blauw, met een assortiment vrijetijdsmode in het middensegment. Ik blijf geloven in het concept van een fysieke winkel, mits je een onderscheidend vermogen biedt in de vorm van service en gastheerschap. Dat laatste heb ik in mijn horecaverleden meegekregen." Eenzelfde servicegraad ervaart Schoot bij Claxion. "Ik kwam jaren geleden bij toeval bij Bosch Car Service De Vallee terecht, nadat ik verkeerd getankt had. Bert Haalboom hielp me direct en ik hoefde alleen de extra brandstof af te rekenen. 'Mijn volgende leaseauto haal ik zeker bij jou,' zei ik tegen hem. Wat voor mij meespeelde, was zijn ondersteuning van onze Feel Good-modeshow voor mensen met een beperking. Toen hij met zijn eigen leasemaatschappij begon, mocht hij mij als één van de eerste klanten noteren. Samen zochten we een Toyota Auris Touring Sports uit, zuinig en ruim voor mijn gezin. Wederom blijkt de service top. Als ik naar het moment van onderhoud informeer, blijkt het al ingepland en hoef ik alleen maar aan te geven wanneer precies. Uit zichzelf en zonder het door te belasten werkt Bert kleine krasjes weg. De gunfactor over en weer zie je terug in onze gezamenlijk ontwikkelde cadeaubon voor klanten van Bosch Car Service De Vallee en Claxion, te besteden bij mij in de zaak. We zijn allebei puur en dat matcht."



Theo van den Dungen (Huis & Hypotheek Veenendaal, Fier Bemiddeling) "Hetzelfde DNA"

Sport brengt mensen bij elkaar, ook ondernemers. "Vanuit betrokkenheid over en weer bij voetbalvereniging VRC kennen wij Bert Haalboom van Claxion," vertelt Theo van den Dungen, samen met Dave Smits eigenaar van Fier Bemiddeling, een bureau dat zich op de sportmarkt richt. "We koppelen partijen aan elkaar die daar zakelijk baat bij hebben, zoals bedrijven die zichzelf meer op de kaart willen zetten en verenigingen die hun sponsorbeleid willen aanpassen. Om dat te stimuleren, organiseren we netwerkevenementen. Daarnaast ben ik partnermanager bij Huis & Hypotheek Veenendaal, eigendom van Dave. Als adviseur onderscheiden we ons in de markt doordat we onafhankelijk samenwerken met dertig verschillende geldverstrekkers en doordat we aanvragen zeer snel kunnen behandelen, zonder het persoonlijk contact met de klant te verliezen. Sterker nog, dat blijft het speerpunt en dat zien we ook terug bij Claxion, iets dat we zeer waarderen. We hebben hetzelfde DNA, zeg maar. Bert valt altijd direct te bereiken en staat meteen paraat, als het moet zelfs 's avonds. Hij zit bovendien echt aan de advieskant, bijvoorbeeld door tijdig een signaal te geven wanneer je het jaarkilometrage overschrijdt. Binnen Huis & Hypotheek Veenendaal hebben we een Peugeot lopen via Claxion en zelf rijd ik in een Mitsubishi Outlander, tot volle tevredenheid. In de toekomst zullen we zeker ook de andere auto's daar onderbrengen."



anderingen in de motorrijtuigenbelasting. Als het gaat om het afwijken van het afgesproken kilometrage, zorgen we ervoor dat de klant niet aan het eind van de rit voor verrassingen komt te staan. We houden het van jaar tot jaar in de gaten en geven tijdig een signaal als een contractaanpassing verstandig is. Die adviesfunctie hoort bij ons, vinden wij. Dat geldt bijvoorbeeld ook voor het meest passende eigen risico." Een bijzondere toe-

gevoegde waarde van Claxion schuilt in de mogelijkheid (maar geen verplichting) om alle onderhoudswerkzaamheden, dus ook bandenservice, schade- en ruiterherstel, onder één dak uit te voeren. Dat gebeurt bij Bosch Car Service De Vallee, het andere bedrijf van Haalboom. "Dat houdt de lijnen kort en de klant weet zeker dat we niet op betrouwbaarheid en veiligheid besparen. Trouwens, we verkopen daar ook nieuwe en gebruikte

auto's." Natuurlijk zegt de mening van klanten over Claxion nog meer, daarom laten we drie ondernemers aan het woord.

Meer informatie: www.claxion.nl



MEREVELD UTRECHT, IN HET GROEN, NABIJ HET STADSHART SFEER DIE INSPIREERT

Ga er maar aan staan: een succesvol evenement organiseren voor je bedrijf, intern of extern. Midden-Nederland telt vele tientallen locaties, maar wanneer je een passende sfeer, een veelheid aan faciliteiten en een flexibele partner zoekt, wordt de spoeling aanzienlijk dunner. Laat vooral de foto's van Mereveld in Utrecht voor zich spreken.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: MEREVELD

Om zichzelf een spiegel voor te houden lieten Co en Hans Stelling, eigenaren van de fraaie locatie aan de zuidoostelijke kant van de stad, door een onafhankelijke professional uitzoeken aan welke eisen een succesvol bedrijfsevenement zou moeten voldoen. Dat begint met sfeer: de juiste omgeving inspireert deelnemers en laat mensen boven zichzelf uitstijgen, wat voor goede ideeën

en voor onderlinge verbinding cq harmonie zorgt. Het tweede aspect betreft het vinden van een centrale locatie in het land, gemakkelijk bereikbaar met het openbaar vervoer en de auto. Dat laatste vereist een ruimte, bij voorkeur gratis parkeergelegenheid. Goede catering vormt het derde element. Misschien klinkt het als bijzaak, maar dat is het niet, want deelnemers hechten er veel waarde

aan en onthouden het. Dingen als lekkere koffie uit een kopje, verrassende hapjes en een smakelijke, met zorg bereide lunch geven een niet te onderschatten meerwaarde aan een evenement. Als laatste aspect wordt een nauwe samenwerking met een flexibele locatie genoemd, waar de contactpersoon en zijn collega's proactief meedenken en initiatief durven nemen.



PRIKKEL

De broers Stelling kunnen tot hun tevredenheid constateren dat hun locatie met overtuiging aan bovenstaande voorwaarden voldoet, al vereist dat continue aandacht, gezien de concurrentie. "In Utrecht en omgeving vind je natuurlijk veel historische accommodaties, waarvan een toenemend aantal zich in dit speelveld begeeft," weet Co Stelling. "Voor ons betekent dat een prikkel om ervoor te zorgen dat we in alle opzichten up-to-date blijven: qua sfeer, faciliteiten, catering en flexibiliteit richting opdrachtgevers. Dat is voor de locatie best ingrijpend, als je kijkt naar investeringen. Ons monumentale pand, van oorsprong een boerderij uit 1890, hebben we in 2000, 2011, 2014 en 2017

verbouwd. Vorig jaar zelfs heel grondig, omdat we de zolder erbij wilden betrekken, hetgeen constructieve aanpassingen vergde. We beschikken nu over zeven stijlvolle zalen, met supersnel 500 Mbps-internet en ruimte om 40 tot 700 bezoekers te ontvangen, maar we kunnen ook een kleiner gezelschap een luxueuze boardroom aanbieden."

SPECIAAL LATEN ONTWERPEN

De ondernemers achter Mereveld lieten niets aan het toeval over en schakelden een landelijk gerenommeerde binnenhuisarchitect in, om met respect voor de historie van het pand een eigentijdse en hoogwaardige sfeer te creëren, met hippe elementen en rijke materialen. Hans Stelling: "In de ene ruimte

zie je vooral hout, om de constructie te benadrukken, in de andere ruimte tref je een combinatie van harde materialen aan: metaal, hout en steen. Het stucwerk is volgens een specifiek recept 'bereid' en op de voormalige zolder op unieke wijze gecombineerd met metaal en glas, het behang op basis van kurk komt uit Parijs en het hout in één van de bars stamt uit de vloer van Franse treinwagens, met een fraaie afwerking van het doorleefde uiterlijk. Zelfs de armaturen van de lampen hebben we speciaal laten ontwerpen, zoals de led-kroonluchters in de nok en de metalen uitvoering van een wagenwiel in de voormalige schuur."



achtereen een Green Key goud-certificaat heeft weten te behalen, dat een waarborg biedt voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. "Dat vormt een continuproces, waarbij je jezelf moet blijven verbeteren. Zo onderzoeken we momenteel in samenwerking met de gemeente Utrecht hoe we zelf onze energie zouden kunnen opwekken, naast de reeds gedane investeringen in een veilige stroomvoorziening, een energiezuinig beleid met warmteterugwinning en waterbesparende maatregelen. De keuken springt verantwoord met voedsel om en we proberen de verspilling tot een minimum te beperken, onder andere via specifiek servies. Ingrediënten betrekken we het liefst van leveranciers uit de regio en waar mogelijk kiezen we voor biologisch. Verder steunen we een aantal goede doelen." Daarmee mag je gerust spreken van een vijfde speerpunt richting opdrachtgevers, want MVO valt uit het bedrijfsleven niet meer weg te denken. Het maakt deze toplocatie compleet.

Meer informatie: www.mereveld.nl

Wijngaard

Met het bovenstaande beantwoordt Mereveld in ieder geval ruimschoots aan het element 'sfeer'. De centrale ligging vormt van oudsher al een sterk punt, direct bij uitvalswegen rondom Utrecht en op tien minuten loopafstand van treinstation Lunetten. "Gasten kunnen zelfs van een rechtstreekse pendeldienst gebruik maken," geeft Co Stelling aan. "Met de fiets sta je in een goed kwartier midden in de bruisende binnenstad." Van de Randstedelijke omgeving merk je verder weinig, temidden van het groen waarin Mereveld zich bevindt, met Golfbaan Amelisweerd als buurman. De tuin telt meerdere terrassen en aan de overkant ligt sinds vorig jaar een wijngaard, die binnen afzienbare tijd zijn eerste volwaardige oogst zal genereren, als basis voor enkele unieke huiswijnen. Daarmee belanden we als vanzelf bij het onderwerp 'catering'. "Hier onderscheiden wij ons als accommodatie met een eigen keuken en koks, zonder dat we externe partijen hoeven in te schakelen. Het biedt ons de mogelijkheid om onze eigen gerechten te bedenken, toegespitst op het gezelschap, met volop ruimte voor vernieuwing en voor de medewerkers leuke uitdagingen om er hun eigen creativiteit in te leggen."

GREEN KEY GOUD-CERTIFICAAT

De basis leggen voor een geslaagd evenement gaat voor Mereveld veel verder dan alleen het faciliteren van de locatie en de catering. "Met alle plezier verzorgen we in samenwerking met partners binnen de regio complete arrangementen, met activiteiten

als fiets- of kanotochten, een golfclinic bij Amelisweerd of verrassende workshops," vertelt Hans Stelling. "Bij elke offerteaanvraag nemen we uitgebreid de tijd om de klant alle aandacht te geven en het evenement volledig op de wensen af te stemmen, waarbij we ons voor het bespreken van de details graag schikken naar zijn agenda." Naast het feit dat Mereveld in Utrecht volledig voldoet aan het geschetste lijstje met eisen voor een bedrijfsevenement is het vermeldenswaardig dat de locatie in de afgelopen jaren driemaal





OLIE VOOR JOUW MOTOR

Bij bovenstaande uitspraak kun je een prachtige Harley Davidson indenken. Of wellicht heb je de auto, die je rijdt, voor ogen. Als je regelmatig de motor of auto naar de garage brengt voor onderhoud, wordt daar al pro-actief gecontroleerd op het oliepeil en zo nodig bijgevuld. Soms, als je het niet zo nauw neemt met het onderhoudsinterval, dan verschijnt er lampje op je dashboard. Dan moet je acuut handelen, om te voorkomen dat je alles in de soep rijdt.

CINDY HERMANS, EIGENAAR EN TRAINER HERMONDE,
ACADEMIE VOOR LEIDERS, WWW. HERMONDE.NL

Stel dat je jezelf als een motor ziet. Dan hebben we de neiging om het zo ver te laten komen dat het rode lampje gaat branden. Dan heb ik het niet alleen over het fysieke, maar juist ook over het psychische deel. Als we de coachingsvragen bekijken, die we bij Hermonde de afgelopen tientallen jaren hebben mogen begeleiden, dan hebben we geconstateerd dat bij een groot aantal personen het rode lampje al (een tijdje) brandde. Het vertrouwen in zichzelf en de ander was bij de meesten tot onder het nulpunt gezakt of men was in het geheel niet meer in staat tot relativeren van

situaties. Bij vrijwel iedereen is gebleken dat het mogelijk was om te herstellen. Gelukkig maar. Hoe mooi zou het zijn als we ons meer 'periodiek onderhoud' zouden gunnen?

POSITIEF EFFECT

Beter vertaald als: coaching. Jezelf een aantal doelen stellen in je werksituatie en daar met een professionele coach mee aan de slag gaan. Net als een topsporter eigenlijk. Die kan niet zonder goede coach. Een studie van wetenschappers aan de Universiteit Amsterdam liet een aantal jaren geleden

zien dat coaching een positief effect heeft. De onderzoekers kwamen daarbij tot de conclusie dat coaching vooral tot een verbetering van prestaties en vaardigheden leidt, een positieve invloed heeft op het bereiken van doelen en ook een impact heeft op attitudes. Daarnaast is er volgens de studie ook sprake van een invloed op welzijn en veerkracht. Prachtig toch? Je vraagt je nu vast af, waarom je jezelf nog geen coach hebt gegund.



70

FIZZY PRIKKELT ALLE ZINTUIGEN

Je moet het maar durven: een voormalig toprestaurant omtoveren in je eigen droom. Marijn van de Worp en Yasmina El Azzouzi deden het. Op de plek tot waar voor kort 't Soerel in Epe stond, openden zij in februari restaurant Fizzy. Vallei Business schoof aan tafel bij het fonkelnieuwe restaurant.

Hoewel Marijn en Yasmina beiden twintigers zijn, hebben ze al een indrukwekkende cv. Marijn stond eerder in de keuken van sterrenrestaurants als De Librije in Zwolle, Het Koetshuis in Bennekom en was tot voor kort nog souschef bij Basiliek in Harderwijk. Yasmina heeft gewerkt als freelance horeca specialist in verschillende horecaconcepten, onder andere bij het Oude Politiebureau en daarnaast in de foodfotografie.

DOORKIJK

Wie binnenstapt bij Fizzy zal sommige facetten nog herkennen van 't Soerel, maar het grootste gedeelte van het interieur van het restaurant is veranderd. Zo zijn er nieuwe tafels, een nieuwe bar en zijn er accenten van rvs en beton en vergrijsd eikenhout aangebracht. Bijzonder is de doorkijk naar de keuken en de chef's table voor tien personen, waar de witte brigade de laatste hand legt aan de gerechten voordat het geserveerd wordt. Een hele beleving om te zien wat er allemaal gebeurt in de keuken. Niet zo gek dus dat dit een van de populairste plekken van het restaurant is. Ook de kaart van Fizzy is anders. Zo zijn er minder vaste gerechten te vinden en wordt er gewerkt met verrassingsmenu's met seizoensgebonden producten.

Hierbij wordt rekening met de wensen en allergieën van gasten. Onze gastvrouw vertelt dat er met een verrassingsmenu gewerkt wordt om de gasten te prikkelen met de gerechten. Daarnaast is er een kleine à la carte kaart met seizoensgerechten die om de vijf weken wisselt.

PUUR

We beginnen met Ceviche van skrei met komkommer, gerookte paling, keffir en ponzu, wat een verfijnde smaak! We continueren ons diner met perfect perfect gegaarde langoustine met salade van donkere quinoa, groene appel, koolrabi en schuim van bisque. De groene appel geeft het geheel een heerlijk frisse smaak. De rivierbaars met gefermenteerde bospeen, zwarte knoflook, dragon en wortel beurre blanc smaken beslist naar meer. Hier wordt puur en met veel liefde en passie gekookt, dit straalt er van alle kanten af. Ook een kwinkslag wordt daarbij niet geschuwd.

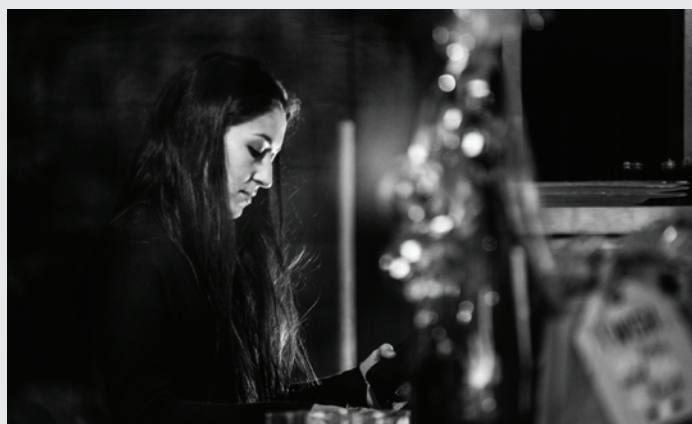
NIET VOOR DE HAND LIGGEND

Tussen de gangen door nemen we nog even de uitgebreide wijnkaart door, waarbij overduidelijk wordt dat de sommelier ook graag uitstapjes maakt naar niet voor de hand liggende wijnen. Bij iedere gang wordt met veel

bevologenheid de keuze voor de geschonken wijnen toegelicht. Aan aandacht hebben de gasten hier geen gebrek. De bediening is niet opdringerig, maar attent en betrokken. De zwarte brigade weet je het gevoel te geven alsof je tot de vaste gasten behoort. Het hoofdgerecht de hertenrugfilet met structuren van rode biet, aardpeer, mierikswortel en eigen jus is zo ontzettend mals en smaakvol dat je je vingers er bij af zou willen likken. Tot slot worden bloedsinaasappel segmenten met kaneelmousse, rauwe witlof en ijs van groene curry geserveerd. De bijzondere smaken bij elkaar maken onverwachts en heel goede afsluiter.

VERRASSINGEN

Terugkijkend op de avond kunnen we concluderen dat Fizzy niet alleen verrast met smaken, maar ook met structuren en vormen. Voor dit soort verrassingen rijden wij graag een stukje om. Ook de lunchkaart is verre van standaard te noemen. Reken maar dat wij snel een keer aanschrijven om ook de kleine kaart uit te proberen!








Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
 telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL




Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243
 3931 EP Woudenberg
 T 033-2861213
 F 033-2862426
 E info@schimmel.nu
 I www.schimmel.nu





Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
 (voor een vergadering eerder mogelijk!)

Gratis wifi, ruime parkeerplaats en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
 6718 SM – Ede
 Telefoon: 026 – 482 1251
 E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl





Hotel en Congressentrum de ReeHorst
 Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
 Trainingen - Congressen - Events - Theater

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezellige ontvangsten-foyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte, gezelligheid en altijd persoonlijk!

Bennekomseweg 24
 6717 LM Ede
 T 0318 750300 F 0318 750301
 E info@reehorst.nl
 I www.reehorst.nl

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

BUITENZORG

*Anno straks
met een vleugje toen*

Buitenzorg
1895

VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten!*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

*In een ambiance van nostalgie, rust en gemoe-
delijkheid is restaurant L' Orage de perfecte
locatie om te genieten van een goede maaltijd.*

Lunterseweg 44
6718 WE Ede
T 0318-613876 / 653227
F 0318-653327
I www.lorage.nl



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW
ZAKELIJKE BIJENKOMST**

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born,
midden in bossen van Bennekom.

**Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl**



Amrâth Hotel
Maarsbergen

Op zoek naar een locatie of hotel voor
overnachten of verblijven, vergaderen of
treffen, feesten of partijen in de omgeving van
Utrecht? Dit alles kan in het schitterende,
nieuwe vier-sterren Amrâth Hotel Maarsbergen

Woudenbergseweg 44
3953 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl





HOLLAND EVENTS

BEDRIJFSFEESTEN

BEURZEN

CONGRESSEN

FESTIVALS

ORGANISATIE



INFO@HOLLAND-EVENTS.NL | 033 30 30 773 | WWW.HOLLAND-EVENTS.NL



HOLLAND EVENTS

FESTIVALS | BEDRIJFSFEESTEN | BEURZEN | CONGRESSEN | ORGANISATIE

INFO@HOLLAND-EVENTS.NL | 033 30 30 773 | WWW.HOLLAND-EVENTS.NL



ZO HAAL JE MEER UIT JOUW TIJD OM TE KUNNEN SPORTEN

75

Trainen heeft een positief effect op alle aspecten van je leven. Het verbeteren van je fysieke fitheid maakt je gezonder en stressbestendiger. Hierdoor krijg je meer zelfvertrouwen en ben je productiever op de werkvloer. Helaas weigeren te veel mensen écht tijd te investeren.

De afgelopen jaren heb ik een flink aantal gemotiveerde én minder gemotiveerde mensen mogen trainen. Het excuus dat ik vaak van hen te horen kreeg, is dat ze geen tijd hebben om te sporten. Laat ik één ding voorop stellen: tijd is geen excuus! Het probleem is dat mensen niet gemotiveerd zijn of slecht zijn in timemanagement.

PRIORITEITEN STELLEN

We hebben 24 uur per dag, 7 dagen in een week. Hierdoor komen we op 168 uur in totaal. Dat is veel tijd om te benutten voor jouw dagelijkse bezigheden. Om te laten zien dat - met het stellen van de juiste prioriteiten - je wel degelijk tijd hebt om drie uur per week te sporten, wil ik een rekensom met jullie maken.

Je krijgt van mij acht uur slaap per nacht. Dat betekent: 56 uur om te slapen. Laten

we zeggen dat je daarnaast 12 uur per dag werkt van maandag tot en met vrijdag. Dan werk je 60 uur (!) per week en dan houden we nog 52 uur over.

TIJD VOOR JEZELF

Van deze overgebleven 52 uur geef ik je twee uur per dag om te reizen voor werk, drie uur per week om boodschappen te doen, vier uur voor het huishouden en 25 uur voor jezelf, familie en je vrienden. Nu heb je nog 10 uur per week over. Ik denk dat je begrijpt waar ik heen wil.

Het grappige van deze rekensom is dat de meesten niet eens acht uur per dag slapen of twee uur naar werk reizen. Je eindigt in werkelijkheid met meer dan 10 uur per week. Om te kunnen sporten. Maar deze uren besteed je daar niet aan. Waar gaat al je tijd dan heen? Wat dacht je van:

televisiekijken, social media en andere niet belangrijke bezigheden.

TIMEMANAGEMENT

Als je écht denkt dat je geen tijd hebt om te sporten, kan dit twee redenen hebben. De eerste is timemanagement. De tweede motivatie. Met dat laatste kan ik je niet helpen. Je moet het écht zelf willen. Maar ik help je graag met timemanagement. Kan ik je helpen met het behalen van jouw sportieve en fysieke doelstellingen of wil je weten wat ik voor jouw bedrijf kan betekenen? Ik vertel je graag meer tijdens een intakegesprek. Geheel vrijblijvend.

Movi Performance Gym | Kevin Nicola |
General Manager | Personal Trainer | www.moviperformancegym.nl | kevin@moviperformancegym.nl | 085-0495139

DEBOERENSTEE

VERGADEREN | GROEPSHUIS | BED & BREAKFAST



Vergaderen bij De Boerenstee

Bij ons vergadert u zoals u dat wilt. U bepaalt wat u door ons laat verzorgen en wat u zelf regelt: vergaderen à la carte!

De Boerenstee heeft 3 locaties voor een dag of meerdaagse bijeenkomst

- De Boerenstee met een huiselijke sfeer voor kleine bijeenkomsten tot 15 personen
- Hofstede Hooybroeck met franse allure voor bijeenkomsten tot 20 personen
- De Liniedijk: ruim en robuust voor groepen tot 30 personen

Voor uw meerdaagse bijeenkomsten zijn er in totaal 20 kamers verdeeld over drie locaties.

Bel of mail ons voor meer informatie of een offerte

De Boerenstee | De Steeg 6 | 3931 PM Woudenberg | www.boerenstee.nl
info@boerenstee.nl | T 033-2770992



TOPLOCATIE!

Laatst zei ik het weer hardop: "Wat een toplocatie!".

We hadden heerlijk gegeten bij een mooi restaurant. Bij binnenkomst werden we warm en hartelijk ontvangen. We kregen een keurig opgedekte tafel toegewezen waar de kristalheldere wijnglazen ons al tegemoet glinsterden. Dat het opgediende diner vervolgens van grote klasse was, de bediening prettig in de omgang maar niet te aanwezig, compleeteerde de avond.

ONTSPANNING

Functioneel gezien ga je naar een restaurant om te eten. En in elke regio kan je kiezen uit tientallen eetgelegenheden. Maar uit eten doe je ook om even uit de dagelijkse sleur te zijn, een moment van ontspanning en gezelligheid. Uiteindelijk wil je graag een avond beleven waarin de basis, het eten, en de details, uitstraling en sfeer, perfect zijn.

Al is de basis nog zo goed, de details bepalen het gevoel wat achter blijft en uiteindelijk het resultaat. Dit beeld is voor iedereen herkenbaar en het geldt ook

voor alle servicegerichte ondernemers. Natuurlijk moet je een concurrerend prijsvoorstel uitbrengen. Minstens zo belangrijk is hoe je het voorstel uitbrengt en hoe je de opvolging verzorgd. Het kleinste detail kan de gewenste professionele zakelijke uitstraling laten doven als een kaars. Dit biedt mogelijkheden om jouw bedrijf ten opzichte van jouw collega's in de markt te onderscheiden. Wat kan jij anders doen om het verschil te maken?

STERRENRESTAURANT

Het is niet moeilijk om de kwaliteit van

jouw dienstverlening te verhogen. Maar je wordt niet in één jaar een tweesterrenrestaurant, het gaat in kleine stapjes. Start bij het begin en zorg ervoor dat nieuwe bedrijfsprocessen en afspraken structureel worden toegepast. Dit vergt inzet en toewijding van de ondernemer en haar medewerkers. Maar het levert een prachtig resultaat op: tevreden klanten die hardop uitspreken dat de zaken TOP geregeld zijn.

Huib van Loon

Oxonia autolease, advies & contractbeheer



Deelnemers van Sport For Life haalden € 177.777,77 op voor Villa Joep.

78

VILLA JOEP WIL KANS OP GENEZING VERGROTEN

'HELP ONS IN DE STRIJD TEGEN NEUROBLASTOOM KINDERKANKER'

Stel je voor dat je te horen krijgt dat je kind neuroblastoom kanker heeft; een zeldzame vorm van kanker die voornamelijk bij jonge kinderen voorkomt. Ongeveer dertig kinderen per jaar in Nederland krijgen de diagnose neuroblastoom. Zij hebben slechts een overlevingskans van 30 procent omdat hét genezende medicijn nog steeds niet is gevonden.

Het overkwam Rowald en Leontine Steijn de ouders van een prachtig blond jongetje Joep genaamd, die slechts 4,5 jaar oud is geworden. Na de dood van Joep zijn de ouders Villa Joep gestart als belofte aan hem om alles op alles te zetten om genezing van neuroblastoom mogelijk te maken.

BELOFTE

Deze belofte uit 2003 is uitgegroeid tot een professionele vrijwilligersorganisatie van bijna vijftig vrijwilligers. "Zij zamelen geld in om samen met de Nederlandse onderzoekers het internationale onderzoek naar neuroblastoom te versnellen en de kans

op genezing te vergroten", vertelt Leontine Heisen, bestuurslid van Villa Joep. "Hiervoor is veel onderzoek nodig is, dat alleen door donaties kan plaatsvinden. Villa Joep krijgt geen geld van de overheid om dergelijke onderzoeken te financieren. En door de farmaceutische industrie wordt er geen onderzoek gedaan naar een genezend medicijn." Tot op heden is er via acties en donaties ruim € 10 miljoen ingezameld. Dit geld wordt voor 100% besteed aan onderzoek. Er blijft dus niets aan de strijdstok hangen", verzekert Leontine. "Sinds onze start in 2003 hebben wij al veel onderzoek geheel of gedeeltelijk gefinancierd. Een speciale commissie van

internationaal hoog aangeschreven deskundigen beoordeelt de financieringsaanvragen voor op neuroblastoom gericht onderzoek. Met het geld zijn al belangrijke onderzoeksdoorbraken geboekt, maar we hebben ons einddoel nog niet behaald. Villa Joep stopt namelijk pas als er een therapie is tegen neuroblastoom, zodat kinderen van de ziekte kunnen genezen. Om onze ambities te kunnen realiseren is een vaste stroom inkomsten nodig, die jaarlijks licht groeit." Een niveau van €1.0-1.5M per jaar is daarbij de maat voor succes. "Het zou dramatisch zijn dat het onderzoek naar neuroblastoom kanker moet stoppen vanwege geldgebrek."



Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra (VES) is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft.

PARTNERS

De bekendheid van Villa Joep en neuroblastoom is in de afgelopen jaren sterk gegroeid. Met de 'Geef Leven'-reclamecampagne is voor een waarde van miljoenen euro's gratis reclame gegenereerd, via tv-spots, advertenties in kranten, een speciale tram, billboards, lichtborden enabri's door het hele land. En de Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede-doelen-product' "Daarnaast hebben we sinds kort een aantal BN-ers die als ambassadeur de boodschap van Villa Joep gaan verkondigen. Richard Groenendijk is een van die ambassadeurs." Inmiddels kan Villa Joep rekenen op de steun van honderden ambassadeurs, donateurs en partners. Jaarlijks organiseren zij ruim honderd acties en evenementen in het land om geld bijeen te brengen en zo de versnelling vast te houden. "Elke steun of bijdrage, in welke vorm dan ook, is welkom", zegt Leontine. "Het draait niet alleen om geld. Zo zijn onder meer Accountbureau BDO, Rabobank, Van der Valk Hotels en Media Info Groep partners die Villa Joep bedrijfsmatig ondersteunen. Hun bijdrage is erg noodzakelijk en eigenlijk niet in geld uit te drukken", benadrukt Leontine. "Steeds meer bedrijven worden in het kader van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, partner van Villa Joep omdat ze weten dat 100 procent van hun steun en/of het ingezamelde geld naar onderzoek gaat. Bedrijven die partner zijn of willen worden, profiteren vooral van de publiciteit die Villa Joep genereert in de landelijke en lokale pers, nieuwsbrieven, website enz. Verder worden ze betrokken bij ons netwerk van organisaties en bieden we ze de mogelijkheid voor een

rondleiding in het onderzoekslaboratorium om te kijken waar hun bijdrage aan wordt besteed. Alleen met behulp van alle partners, donateurs en ambassadeurs, die we beschouwen als medespelers, kunnen we de strijd naar genezing van neuroblastoom kanker winnen", aldus Leontine.

TOEKOMST

"De komende jaren zullen wij toenemend aandacht besteden aan fondsenwerving bij of in samenwerking met professionele organisaties, stichtingen en bedrijven. Een specifiek op zakelijke fondsenwerving gericht

team zal hierin het voortouw nemen. Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft. Al tien jaar werken wij samen en zijn wij 2,7 miljoen euro VES opbrengst verder! In mei zullen speciale acties plaatsvinden rondom de opening van het Prinses Máxima Centrum in Utrecht waar zorg en onderzoek samenkomen." Leontine noemt het een uniek centrum in de wereld waar niet alleen zieke kinderen behandeld, maar ook onderzoek naar kinderkanker wordt gedaan. "Er zijn veel verschillende soorten kinderkanker. Elk soort komt weinig voor, waardoor er specifieke kennis nodig is voor de behandelingen. Op dit moment vinden onderzoek en behandeling plaats in zeven verschillende universitaire ziekenhuizen. Door de versnipperde aanpak is het lastig om kennis en ervaring op te bouwen en specialisten op te leiden. Met de opening krijgt Villa Joep tevens een eigen plekje in het PMC. Deze plek bemannen we een aantal dagdelen per week. Waardoor we eerder en beter contact te kunnen leggen met families, contact met lotgenoten en gerichte informatievoorziening. Doe mee met Villa Joep, want wij geven de kinderen weer een toekomst", zegt Leontine tot slot.

www.villajoep.nl



De Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede doelen product'.

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

Galvanistraat 2
6716AE Ede
0318 66 06 60
0318 66 06 66
info@vr.rabobank.nl
www.rabobank.nl

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

DeMaes
cateringservice

Wij verzorgen uw gasten!

Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes **GrandCafé** **DeMaes**
0318 - 55 58 76 info@demaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

REPRIMERCURIUS
www.reprimercurius.nl

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

**'Ik kan lezen
in het donker!'**

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

bartiméus sonneheerdt
VERENIGING



bouwstede
ondernemerscentrum

BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

KOM VRIJBLIJVEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

INTERFACE

communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen
Advocaten

Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl



Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl



The hunting Lodge

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
T 026 361 15 97
E reservations@thehunting.nl
I www.thehunting.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL VASTGOED

- Aan- en verhuur en aan- en verkoop van:
 - Bedrijfsruimten, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Takaties;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer.

FRANKENENG 17G - EDE
POSTBUS 609 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOONENVASTGOED.NL
WWW.ZOONENVASTGOED.NL

Wanneer heeft u de top bereikt?

Heeft u uw zakelijke en privé doelen scherp voor ogen? Van Harberden helpt ondernemers met het bepalen én behalen van deze doelen. Samen naar de top!

VAN HARBERDEN
accountants en adviseurs

Landjuweel 12, 3905 PG, Veenendaal
0318 - 55 95 00 | www.vanharberden.nl

System Care ICT DYN
Consultancy - Projectmanagement - Trainingen

Microsoft Dynamics 365

Dynamics NAV 2017
AZURE + OFFICE + NAV/CRM + POWER BI

In 2017 bij System Care

Al uw belangrijke programma's
gezamenlijk in de cloud. Meer weten?
Kijk op onze site systemcare-ict.nl
of bel 06-42737328

Euro Business is de handelsnaam voor
Euro Business Holland B.V. en
Euro Business Zuid-Oost B.V. te Barneveld.

Door het structurele te kort aan personeel,
met name in de industrie, zijn wij in 1997 van start
gegaan met onze activiteiten.

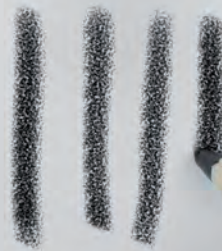
**“Denkt met u mee
voor goed personeel”**

EUROBUSINESSNL.NL

Harselaarseweg 113 a/b 3771 MA Barneveld
Tel: 0342 408 809/0342 750 751

“Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten
uit Oost-Europese landen”.

DE DAGEN VAN UW ISDN TELEFOONCENTRALE ZIJN GETELD



STAP NU VOORDEELIG OVER OP BELLEN IN DE CLOUD!

De overstap van ISDN naar Cloud bellen zal in veel gevallen een aanzienlijke kostenbesparing opleveren. Weten wat een overstap uw onderneming kan opleveren? Laat u adviseren door een Trends-accountmanager en wees klaar voor het bellen van de toekomst!

Vind meer informatie op: trends.nl/isdn-stopt-wat-nu/
VOOR VRAGEN? bel 030-2 520 777 Wij helpen u graag.


TRENDS
TRENDS ICT GROEP

ARKERPOORT

WESTKADIJK

SPOORKAMP

DE FLIER

Bedrijfskavel Nijkerk A28

Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

- Centraal gelegen;
- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorcamp en aan het water gelegen Westkadijk.

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:
Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven
t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

